Collection
INNOVATION
SOCIALE

L'INNOVATION SOCIALE

Émergence et effets sur la transformation des sociétés

Sous la direction de
Juan-Luis Klein et Denis Harrisson

Presses de l'Université du Québec

L'INNOVATION SOCIALE

PRESSES DE L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC
Le Delta I, 2875, boulevard Laurier, bureau 450
Québec (Québec) G1V 2M2
Téléphone : (418) 657-4399 • Télécopieur : (418) 657-2096
Courriel : puq@puq.ca • Internet : www.puq.ca

Diffusion / Distribution :

CANADA et autres pays
DISTRIBUTION DE LIVRES UNIVERS S.E.N.C.
845, rue Marie-Victorin, Saint-Nicolas (Québec) G7A 3S8
Téléphone : (418) 831-7474 / 1-800-859-7474 • Télécopieur : (418) 831-4021

FRANCE
AFPU-DIFFUSION
SODIS

BELGIQUE
PATRIMOINE SPRL
168, rue du Noyer
1030 Bruxelles
Belgique

SUISSE
SERVIDIS SA
5, rue des Chaudronniers,
CH-1211 Genève 3
Suisse

DANGER
LE PHOTOCOPILLAGE TUE LE LIVRE

La *Loi sur le droit d'auteur* interdit la reproduction des œuvres sans autorisation des titulaires de droits. Or, la photocopie non autorisée – le « photocopillage » – s'est généralisée, provoquant une baisse des ventes de livres et compromettant la rédaction et la production de nouveaux ouvrages par des professionnels. L'objet du logo apparaissant ci-contre est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit le développement massif du « photocopillage ».

L'INNOVATION SOCIALE

Émergence et effets sur la transformation des sociétés

Sous la direction de
Juan-Luis Klein et Denis Harrisson

2007

Presses de l'Université du Québec
Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bur. 450
Québec (Québec) Canada G1V 2M2

Catalogage avant publication de Bibliothèque et Archives Canada

Vedette principale au titre :

L'innovation sociale : émergence et effets sur la transformation des sociétés

Textes présentés lors d'un colloque organisé par le Centre de recherche sur l'innovation sociale et tenu en nov. 2004 à l'Université du Québec à Montréal.

Comprend des réf. bibliogr.

ISBN 2-7605-1374-2

1. Innovations - Aspect social - Congrès. 2. Changement social - Congrès. 3. Économie sociale - Congrès. 4. Technologie - Aspect social - Congrès. 5. Développement social - Congrès. I. Klein, Juan-Luis. II. Harrisson, Denis, 1952- . III. CRISES.

HM846.I56 2006 303.48'3 C2006-941553-6

Nous reconnaissons l'aide financière du gouvernement du Canada par l'entremise du Programme d'aide au développement de l'industrie de l'édition (PADIE) pour nos activités d'édition.

La publication de cet ouvrage a été rendue possible grâce à l'aide financière de la Société de développement des entreprises culturelles (SODEC).

Mise en pages : Infoscan Colette-Québec
Couverture : Richard Hodgson

1 2 3 4 5 6 7 8 9 PUQ 2007 9 8 7 6 5 4 3 2 **1**

Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés
© 2007 Presses de l'Université du Québec

Dépôt légal – 1er trimestre 2007
Bibliothèque et Archives nationales du Québec / Bibliothèque et Archives Canada
Imprimé au Canada

AVANT-PROPOS

Ce livre est inspiré d'un colloque réalisé à Montréal en novembre 2004 sur le thème « Innovation et transformation sociale ». Ce colloque, organisé par le Centre de recherche sur l'innovation sociale (CRISES), a été tenu à l'Université du Québec à Montréal. Rappelons que le CRISES est un centre de recherche financé par le Fonds québécois de recherche sur la société et la culture (FQRSC) et qu'il regroupe au-delà d'une cinquantaine de chercheurs de sept institutions universitaires du Québec (UQAM, UQAR, UQAH, HEC, INRS-UCS, Université Concordia, Université Laval).

Le colloque a pu être organisé grâce à l'appui du Fonds québécois de la recherche sur la société et la culture (FQRSC), du ministère du Développement économique et régional et de la Recherche du Québec (MDERR) et du Conseil des recherches en sciences humaines du Canada (CRSH). Il a aussi reçu l'appui financier de la Fédération des travailleurs et des travailleuses du Québec (FTQ), du Fonds de solidarité de la FTQ, de la Confédération des syndicats nationaux (CSN), du Fonds de développement de la CSN pour la coopération et l'emploi (Fondaction) et du Conseil de la science et de la technologie du Québec (CST). C'est grâce à l'appui de ces organisations que le colloque a eu lieu et que les travaux réunis dans ce livre ont pu être réalisés et intégrés.

L'objectif du colloque était de réunir des chercheurs du Québec, du Canada et de l'étranger qui travaillent sur l'innovation sociale, afin de créer un premier espace de confrontation et de partage de connaissances sur ce type d'innovations et sur la nature et la portée des transformations qu'elles provoquent. Cet objectif est repris dans ce livre, qui propose un

compendium des connaissances où des réflexions théoriques et des analyses empiriques permettent de donner de la rigueur au concept d'innovation sociale et de débattre sur ses perspectives aussi bien pour l'analyse que pour l'action.

Nous tenons à remercier les diverses organisations qui ont apporté leur soutien financier à la réalisation du colloque. Nous remercions également tous les conférenciers, qui ont accepté de se soumettre à nos exigences éditoriales et de rédiger le contenu de leur communication. Enfin, nous remercions Carole Tardif, doctorante en études urbaines à l'Université du Québec à Montréal, qui a assuré le travail d'uniformisation des textes à partir desquels elle a produit une bibliographie intégrée, laquelle est une contribution importante aux travaux qui suivront sur le thème de l'innovation sociale.

TABLE DES MATIÈRES

AVANT-PROPOS VII

INTRODUCTION 1
Denis Harrisson et Juan-Luis Klein
Avec la collaboration de
Jacques L. Boucher, Yvan Comeau et Jean-Marc Fontan

Placer la société au centre de l'analyse de l'innovation 3
La transformation organisationnelle et l'innovation sociale 5
L'institution comme cadre contraignant 7
Les paliers du contexte institutionnel et la genèse de l'innovation sociale 8
L'adoption et la diffusion des innovations 10
L'innovation sociale en jeu : les pistes d'analyse 11

PARTIE 1 – L'INNOVATION SOCIALE COMME FACTEUR DE CHANGEMENT SOCIAL 15

1 L'innovation sociale : quand l'économie redevient politique . . . 17
Michel Callon
1.1 Les marchés économiques fabriquent des groupes concernés émergents 18
1.1.1 Débordements et groupes affectés 19
1.1.2 Cadrages et groupes orphelins 20
1.1.3 Désarrois et tourments de l'*Homo œconomicus* 22
1.2 Accélération de la prolifération du social 23
1.2.1 Un nouveau régime d'innovation... 24

1.2.2 … qui entraîne de nouvelles formes d'organisation des activités économiques 27
1.3 Le nouveau régime d'innovation accroît la prolifération du social . . 30
1.3.1 Réseaux et pratiques communautaires 30
1.3.2 *Homo œconomicus* version 2.0 33
1.4 L'effet des technosciences sur les *matters of concern*! 34
1.4.1 Une explosion démographique 34
1.4.2 Multiplication des sujets de préoccupation 35
1.5 Innovation et démocratisation de la démocratie 38
1.6 Remarques finales 41

2 L'innovation dans le développement économique et le développement social 43
Benoît Lévesque
Avec la collaboration de
François Lajeunesse-Crevier
2.1 Innovations et développement économique 44
2.1.1 De la science et de la technique à l'innovation 45
2.1.2 Des systèmes d'innovation aux systèmes de production . . 47
2.1.3 Innovations et transformations sociales 51
2.2 Innovations et développement social 57
2.2.1 Des nouveaux mouvements sociaux à la société civile 57
2.2.2 État-providence : nouvelle architecture institutionnelle et économie plurielle 62
2.3 Des passerelles pour une nouvelle économie plurielle et mixte . . . 68

3 L'innovation sociale au cœur des débats publics et scientifiques 71
Jacques Nussbaumer et Frank Moulaert
3.1 Les tendances au développement « privatisé » et le défi de l'innovation sociale 73
3.1.1 La privatisation comme stratégie de libéralisation du marché 75
3.1.2 La réponse par l'innovation sociale 76
3.2 L'innovation sociale dans la littérature scientifique contemporaine 78
3.2.1 L'innovation sociale : un concept multidimensionnel 80
3.3 L'innovation sociale comme plateforme du développement humain 83
3.3.1 Privatisation *versus* innovation sociale 83
3.3.2 Un concept structurant pour le développement humain . . . 85
3.4 Vers une épistémologie de l'innovation sociale ? 86

4 Éléments pour l'analyse du changement social démocratique .. 89
Jean-Louis Laville
4.1 La dynamique des démocraties modernes 91
4.1.1 Modernité et modification des formes de réciprocité 91
4.1.2 Espace public, associationnisme et institutionnalisation .. 95
4.2 Les rapports entre démocratie et économie 102
4.2.1 La définition de l'économie : une question conflictuelle .. 102
4.2.2 L'idéologie libérale : une conception restrictive de l'économie et du politique 104
4.2.3 État social et marché : un compromis socioéconomique ... 106
4.2.4 Un système à dominante capitaliste 108
4.2.5 Le néolibéralisme : globalisation financière, effritement du salariat et marchandisation 110
4.2.6 Altermondialisation et nouveau questionnement politique de l'économie 114
4.3 Démocratisation et pluralisation de la société et de l'économie .. 119

5 L'innovation sociale en économie sociale 121
Marie J. Bouchard
5.1 L'économie sociale, un moteur d'innovation sociale ? 123
5.1.1 Résoudre ou prévenir les problèmes sociaux 123
5.1.2 Modification des rapports sociaux, renversement des normes sociales 125
5.1.3 Nouveau mode de gouvernance des institutions 126
5.1.4 Innovation et transformations sociales 128
5.2 Cycle de vie et évaluation des innovations en économie sociale ... 129
5.2.1 Banalisation et institutionnalisation 129
5.2.2 Mesure, évaluation et comparaison de l'innovation en économie sociale 131
5.3 Conclusion 134

6 On ne peut pas institutionnaliser l'innovation 139
Norbert Alter
6.1 L'irréductible antagonisme entre organisation et innovation 140
6.2 La rationalisation et l'innovation 140
6.3 Apprentissage collectif et transgression des règles 142
6.4 Le conflit de logiques 143
6.5 La récurrence des séquences d'apprentissage 144
6.6 Efficience, efficacité et institutionnalisation 145
6.7 La lassitude, le sujet et l'acteur 147
6.8 L'acteur et le sujet 148
6.9 Conclusion 149

PARTIE 2 – DYNAMIQUES SECTORIELLES CROISÉES : ENTRE LA SOCIÉTÉ CIVILE ET LE MARCHÉ 151

7 Gouvernance territoriale, puissance publique et société civile ... 153
Bernard Eme
7.1 Les caractéristiques de la gouvernance territoriale 156
7.1.1 Territoires et pluralité d'acteurs 156
7.1.2 Coopération, normes locales et nouveaux espaces publics 157
7.2 La complexification des régulations locales 159
7.2.1 Une double régulation, source de nouvelles tensions 159
7.2.2 Des polygouvernances locales 160
7.2.3 Des gouvernances institutionnelles et des conflits de légitimité 160
7.2.4 Gouvernance et relations bilatérales 163
7.2.5 Gouvernance et mise en concurrence des acteurs de la société civile 164
7.3 Les figures d'une nouvelle résistance souterraine 165
7.3.1 La fragmentation culturelle 166
7.3.2 Une gouvernance par la pratique de proximité 167
7.3.3 La régulation ordinaire de la diffraction du politique 169
7.4 Conclusion 170

8 Les collectivités apprenantes 173
Paul Prévost et Bernard Sévigny
8.1 De la collectivité branchée à la collectivité apprenante 174
8.2 Pour appréhender le phénomène : le modèle typologique 176
8.2.1 La collectivité apprenante en six dimensions 176
8.3 Système de développement d'une collectivité apprenante 183
8.4 Conclusion 189

9 Flexible, branché, mais dans un cul-de-sac : inégalités stratégiques et changement au travail 193
Janet Siltanen, Willow Scobie et Arlette Willis
9.1 Le contexte 195
9.2 Transiger avec le changement au travail : les expériences individuelles 196
9.2.1 Fluides, embrouillés, remous et tourbillons : quatre expériences de changement au travail 197
9.2.2 Le changement impliquant un nouveau profil de travail : les « remous » et les « tourbillons » 199
9.3 Sortir des circonstances désavantageuses : comment est-ce possible ? 202
9.4 Conclusion 204

10 Formes sociales et formes marchandes : la construction du marché dans de grandes sociétés de services informatiques 207
Nicole May
10.1 Construction du marché et dispositifs de confiance 209
10.2 La construction du marché dans les SSII : le prestataire et la prestation 213
10.3 Limites à l'objectivation ex ante des prestations et fonctionnement du marché 223
10.4 Conclusion 226

11 A-t-on appris et innové ? Le cas du multimédia à Montréal 231
Diane-Gabrielle Tremblay
11.1 L'analyse de l'innovation 231
11.1.1 L'analyse de Schumpeter 232
11.1.2 La contribution de Veblen 234
11.1.3 L'importance du « milieu » 235
11.1.4 Des classiques à l'analyse évolutionniste 237
11.1.5 L'introduction du territoire 239
11.1.6 Les compétences pour innover 240
11.2 Le cas du multimédia 243
11.2.1 L'innovation : un processus de résolution de problèmes 243
11.2.2 Y a-t-il un système territorial d'innovation ? 244
11.3 En guise de conclusion 246

PARTIE 3 – CHAMPS D'EXPÉRIMENTATION : POTENTIEL D'ACTEURS ET ACTION PUBLIQUE 249

12 L'argent ou l'être humain ? Le potentiel radical de l'économie sociale au Royaume-Uni 251
Len Arthur, Tom Keenoy, Russell Smith, Molly Scott Cato et Peter Anthony
12.1 Le contexte des politiques publiques 252
12.2 Les tensions au sein de l'économie sociale 254
12.3 Est-ce possible, cela arrive-t-il ? 261
12.4 Espace et frontières 261
12.5 Qu'y a-t-il de radical sur le plan social à l'intérieur de ces frontières ? 264
12.6 Objectifs et valeurs 266
12.7 Objectifs, valeurs et redistribution du pouvoir 267
12.8 Impacts et résultats 269

13 Le soutien au local au Royaume-Uni : entre le recul politique et l'engagement solidaire 273
Ash Amin
13.1 La localisation du social 277
13.2 Le retour d'une société solidaire et engagée 289
13.3 Conclusion 296

14 Innovation et changement de société : le cas de la Suisse 299
Michel Bassand
14.1 Un prototype de changement de société 301
14.2 La mise en œuvre de la société de l'information et du savoir 303
14.2.1 L'organisation territoriale de la société informationnelle 303
14.2.2 La reliance 304
14.2.3 La mondialisation 306
14.2.4 La gouvernance 307
14.2.5 Le développement culturel métropolitain 308
14.2.6 Le mouvement de la population 308
14.2.7 Individualisation et individuation 309
14.3 L'échec de la mise en œuvre de trois innovations 309
14.3.1 Swissmétro 310
14.3.2 Plans d'agglomération et institutions politiques d'agglomérations 311
14.4 Conclusion 313

15 Liens sociaux et innovation institutionnelle : à propos de l'économie solidaire en Argentine 315
Carlos A. La Serna
15.1 La fragilité institutionnelle de la société argentine 317
15.2 Les chemins de la transformation 320
15.3 Les nouveaux mouvements sociaux 321
15.4 La réparation des dommages 322
15.5 La vie organisationnelle et les institutions 323
15.6 L'économie solidaire en relation avec la famille et l'État 325
15.7 Quelques considérations finales 327

16 Innovation sociale et société innovante : deux versants d'une nouvelle réalité 329
Hélène P. Tremblay
16.1 Mise en contexte 330
16.2 Une tentative de clarification sémantique 330
16.2.1 L'innovation sociale 331
16.2.2 Une société innovante 333
16.3 Une étude de cas : les municipalités québécoises 335
16.4 Un exemple d'innovation sociale : le projet Perspectives STS 337

16.5 Une digression sur la valorisation sociale de la recherche 338
16.6 Conclusion 341

PARTIE 4 – UN PROGRAMME DE RECHERCHE : LES AXES DU CRISES ET LES PERSPECTIVES ANALYTIQUES 343

17 Axe 1 – Travail et emploi 345
Paul-André Lapointe, Paul R. Bélanger, Guy Bellemare, Colette Bernier, Louise Briand, Guy Cucumel, Martine D'Amours, Jean-Jacques Gislain, Michel Grant, Denis Harrisson, Normand Laplante, Ginette Legault, Marie-Josée Legault, Frédéric Lesemann, Benoît Lévesque, Romaine Malenfant, Renaud Paquet et Diane-Gabrielle Tremblay
17.1 Quelques mots sur l'axe « Travail et emploi » 345
17.2 Éléments pour une définition du concept d'« innovations sociales » 346
17.3 Modèle général d'analyse des innovations sociales 347
17.4 Quelques illustrations des recherches sur les innovations sociales dans le travail et l'emploi 349
17.4.1 Participation et partenariat en milieu de travail 349
17.4.2 Innovations dans les pratiques de surveillance 351
17.4.3 Formation professionnelle 353
17.4.4 Conciliation entre la vie privée et la vie professionnelle ... 355
17.5 Des innovations sociales à la transformation sociale 358

18 Axe 2 – Conditions de vie 361
Yvan Comeau, Manon Boulianne, Martine Duperré, Jacques L. Boucher, Jacques Caillouette, Jean-Marie Fecteau, Paul Leduc-Browne et Yves Vaillancourt
18.1 La notion de conditions de vie 362
18.2 Innovations sociales et conditions de vie : pistes de théorisation ... 364
18.3 Hypothèses sur les innovations sociales en lien avec les conditions de vie 370
18.4 Les liens entre « innovation » et « changement » dans les conditions de vie 373
18.5 Conclusion 375

19 Axe 3 – Développement et territoire 377
Carol Saucier, Abdellatif Lemmssaoui, Marie J. Bouchard, Jean-Marc Fontan, Bernard Jouve, Juan-Luis Klein, Benoit Lévesque et Marguerite Mendell
19.1 Les travaux de l'axe 378
19.1.1 Les centres locaux de développement 380
19.1.2 Les coopératives d'utilisation de matériel agricole 381
19.1.3 Synergie entre l'économique et le social 382

19.2 Trois dimensions concernant la définition conceptuelle du territoire 383
19.2.1 Le territoire comme cadre institutionnel relativement autonome 383
19.2.2 Le territoire comme création étatique 384
19.2.3 La dimension internationale du territoire 386
19.3 Le concept d'innovation sociale en lien avec le territoire 387
19.4 Transformation des politiques locales et régionales au Québec . . . 393
19.5 Conclusion 395

PARTIE 5 – L'INNOVATION SOCIALE : REMARQUES CONCLUSIVES 397

20 La dialectique de l'innovation sociale et de l'institutionnalisation 399
Paul Leduc-Browne

21 Innovation et changement social 405
Jean-Marc Fontan
21.1 Innovation et changement social en définition 407
21.2 De l'innovation au changement social 408
21.3 Désinstitutionnalisation et institutionnalisation d'usages sociaux . . 410
21.4 Conclusion 411

22 L'innovation sociale et ses acteurs : innovations sociales et rapports sociaux 413
Paul R. Bélanger
22.1 Les innovations sociales : une activation de la société 414
22.2 L'innovation sociale : une notion empirique à théoriser 415
22.3 Diffusion et sélection des innovations sociales 419
22.4 Innovations sociales et modèle québécois 421

BIBLIOGRAPHIE GÉNÉRALE 425

LISTE DES AUTEURS 459

INTRODUCTION

Denis Harrisson et Juan-Luis Klein
Avec la collaboration de
Jacques Boucher, Yvan Comeau et Jean-Marc Fontan

L'innovation est à la mode. Elle est souvent invoquée en regard soit du fait innovateur comme tel, soit du contexte économique global qui la rend nécessaire. Selon les experts, le passage à une société ou à une économie du savoir met les collectivités au défi d'augmenter leur capital cognitif, voire d'innover. Aussi, tous les acteurs de la société sont interpellés par le développement de l'innovation. Cependant, le concept d'innovation proposé est limité. L'innovation est associée tantôt aux technologies productives, tantôt aux entreprises qui les appliquent. Dans les deux cas, l'objectif est l'augmentation de la compétitivité et de la rentabilité. Vue ainsi, l'économie dite du savoir ne fait pas preuve de sagesse. Elle exclut des pans entiers de la société peu ou pas concernés par les nouvelles technologies et met en œuvre une société à plusieurs vitesses où règnent l'iniquité et la fracture sociale. C'est que, comme résultat de ce que Schumpeter appelait la « tempête de destruction créatrice », l'innovation produit la croissance dans certains secteurs (nouvelles entreprises, nouveaux emplois bien rémunérés), mais provoque aussi des problèmes majeurs dans d'autres secteurs (chômage, pauvreté, dévitalisation). Ce sont les gagnants et les perdants, selon la formule célèbre de Benko et Lipietz (1992).

Les études sur l'innovation et la créativité ont montré que la présence de technologies très innovatrices ne suffit pas pour générer des sociétés dynamiques, dans lesquelles les acteurs économiques et sociaux puissent s'épanouir et donner libre cours à leur potentiel créatif (Florida, 2002). Le dynamisme durable est la marque des sociétés où la collectivité dans son ensemble est intégrée au processus innovateur, où des sociétés ou entreprises, acteurs gouvernementaux, institutions de haut savoir et organisations sociales, constituent un système, voire des systèmes, qui génèrent des innovations technologiques dans le milieu de la production, mais qui sont aussi capables de prévoir les problèmes sociaux causés par le changement qu'elles provoquent et d'y apporter des solutions innovantes. Une société qui innove est celle qui provoque la tempête, mais qui sait aussi la gérer de façon à ce qu'il n'y ait pas de perdants, d'où l'importance d'élargir la notion d'innovation et de réfléchir sur ses dimensions sociales. Cette réflexion nous amène à distinguer l'innovation sociale des autres formes d'innovation et à proposer un livre destiné à préciser ses contours, ses expressions et ses effets sur la société[1].

Ce livre propose des travaux rédigés suite à un colloque sur l'innovation et la transformation sociale, tenu à l'Université du Québec à Montréal, en novembre 2004, sous les auspices du Centre de recherche sur l'innovation sociale (CRISES)[2]. L'objectif de ce colloque était de revoir le concept d'innovation en plaçant la société, voire le social, au centre de son analyse.

Dans cette introduction, nous proposerons d'abord une réflexion sur le besoin de construire le concept d'innovation sociale, souvent invoquée, mais traitée de façon intuitive. Ensuite nous présenterons les différents éléments qui constituent l'innovation sociale, à partir d'une perspective institutionnaliste qui voit en l'innovation sociale une force de transformation des structures institutionnelles et donc de changement social. Puis nous présenterons sommairement les différentes parties du livre ainsi que les aspects les plus importants qui s'en dégagent.

1. Pour une présentation synthétique de la notion d'innovation sociale, voir Harrisson (2005) et Harrisson et Vézina (2006).
2. Ce centre s'est donné comme objectif spécifique de travailler sur l'innovation sociale et ses différentes expressions. Pour des informations plus complètes, voir <www.crises.uqam.ca>.

Placer la société au centre de l'analyse de l'innovation

Nous l'avons dit ci-dessus, le colloque dont s'inspire ce livre avait pour objectif de placer la société au centre de l'analyse de l'innovation, ce qui conduit à identifier une forme particulière d'innovation, soit l'innovation sociale. Selon notre perspective, celle-ci se présente sous trois formes.

La première concerne l'innovation dans les entreprises. Elle couvre les mécanismes qui doivent être mis en œuvre pour faciliter l'émergence de l'innovation et rendre possible son application productive et sa diffusion par le plus grand nombre d'entreprises possible, qu'elles œuvrent dans les secteurs de la haute technologie ou dans les secteurs plus traditionnels. Ainsi vue, aborder l'innovation sociale signifie observer et expliquer les nouveaux rapports entre les entreprises, d'une part, et entre les dirigeants et les dirigés au sein même des entreprises, d'autre part.

La deuxième forme que peut prendre l'innovation sociale selon notre perspective concerne les arrangements d'acteurs qui permettent de poser les problématiques sociales d'une façon nouvelle et de créer des dispositifs susceptibles de trouver de nouvelles solutions au sein de la collectivité, tout en assurant des services de façon à avancer dans la construction d'une société à haut niveau de qualité de vie.

Quant à la troisième forme, elle concerne les transformations qui se traduisent par des modalités plus démocratiques de développement et de gouvernance dans des organisations et dans des territoires, de façon à produire des systèmes d'acteurs qui assurent l'apprentissage collectif et l'accumulation du capital cognitif nécessaire au changement.

Ces trois manifestations empiriques de l'innovation sociale ne sont pas exclusives. Penser l'innovation sociale signifie donc réfléchir à leur convergence dans le contexte du passage d'une économie du savoir à une « société du savoir », où la valeur produite par la connaissance est largement partagée aussi bien sur le plan matériel que sur le plan immatériel, comme le proposait Sakaiya (1991), l'un des premiers à avoir popularisé cette notion.

Penser l'innovation sociale exige aussi qu'on se penche sur ceux qui la portent et la diffusent, qui en font des projets sociaux aux dimensions émancipatrices et qui, lorsque leurs effets premiers s'épuisent, les réactivent. À titre d'exemple, dans les années 1970 émergeait au Québec le mouvement communautaire, qui proposait des solutions nouvelles, entre autres aux problèmes de logement, de rapports hommes-femmes, de pollution. Ce mouvement communautaire a été le terreau où sont nées les initiatives qui dans les années 1980 ont donné lieu aux corporations de développement économique communautaire (CDEC), lesquelles posent

le problème social en termes d'emploi, d'investissement et d'insertion. C'est à travers elles que sont nées des initiatives nouvelles, dont l'une, parmi les plus connues sans doute, est celle du Technopôle Angus, à Rosemont, qui a pris son élan dans la CDEC de Rosemont-Petite-Patrie, mais qui s'en est affranchie pour devenir un grand projet d'implantation d'entreprises et de cohabitation d'initiatives privées et sociales[3]. Cet exemple montre que le mouvement social est un incubateur d'innovation sociale, mais que celle-ci se fait rarement sans des bouleversements qui impliquent des changements structurels et culturels profonds. C'est que l'innovation sociale se confronte à des codes de conduite, à des modalités d'action instituées qu'elle doit transgresser pour voir la lumière et changer la société. Voilà pourquoi une réflexion approfondie sur l'innovation sociale exige une réflexion sur l'action collective, voire sur l'acteur et sur son rapport à l'environnement institutionnel auquel il se confronte, mais qu'il contribue à construire, en même temps, à travers des compromis sociaux et des dispositifs de régulation.

L'exploration des rapports entre l'organisation et l'institution, voire entre l'acteur et le système (Crozier et Friedberg, 1977), constitue la voie que nous avons choisie pour présenter l'innovation sociale et ses effets structurants sur les relations entre les acteurs, sur les rapports sociaux, sur les régulations et sur les instances de gouvernance. Une telle réflexion est cruciale pour construire le concept d'innovation sociale et le sortir de la perspective de sens commun avec laquelle il est souvent abordé. Comment interagissent les règles, les normes, les conventions et les systèmes institutionnels au moment de la conception des activités mises en œuvre par les acteurs afin d'innover à travers un processus qui transforme les règles organisationnelles ? Poser cette question et essayer d'y répondre est une condition pour l'analyse de l'émergence et la diffusion des innovations sociales.

L'innovation se produit dans un lieu précis et à un moment précis, affirmait Perroux (1986). Les innovations sociales n'échappent pas à cette règle. Elles sont expérimentées dans des organisations précises (entreprises, corporations, OBNL, etc.) et diffusées à travers un processus jalonné par des tensions et des compromis. La rapidité et le succès de cette diffusion dépendent du secteur d'activités et de la dynamique d'acteurs dans lesquels s'insère l'organisation innovante. C'est pourtant par la diffusion des innovations sociales à un grand nombre d'organisations, et par leur adoption par un grand nombre d'acteurs, que leur institutionnalisation permet d'atteindre une certaine stabilité et apporte

3. Sur l'exemple du Technopôle Angus, pour lequel une équipe du CRISES a proposé les orientations stratégiques au début du projet, voir Lévesque, Klein, Fontan et Bordeleau (1996) ; Fontan, Klein et Lévesque (2003) ; Fontan, Klein et Tremblay (2005).

un sens nouveau aux rapports sociaux et à leur gouverne. Évidemment, des facteurs tels la demande sociale, les procédés techniques et les technologies, les lois (le droit), les conventions et les normes sociales ont aussi un effet sur la profondeur et l'intensité du changement.

Par ailleurs, l'environnement institutionnel auquel se confronte l'innovation sociale n'est pas une machine unique et isomorphe. Les règles institutionnelles sont certes compatibles, ce qui réduit l'incertitude et les possibilités de crise de régulation dans une société donnée, mais elles ne sont pas uniformes. Aussi faut-il, pour bien saisir le processus d'innovation, comprendre l'environnement institutionnel comme un ensemble composé de systèmes et de sous-systèmes d'institutions, qui ne sont pas toujours cohérents et qui se confrontent. C'est dans ce contexte que les organisations amorcent des changements organisationnels susceptibles de devenir des innovations. Les acteurs se confrontent entre eux et aux structures, ce qui produit des tensions, des confrontations et des compromis. Ce sont ces compromis qui mettent en place de nouvelles institutions, de nouvelles normes, et qui cristallisent la transformation sociale (Callon, 1992 et 1995 ; Barnett et Carroll, 1995 ; Van de Ven et Poole, 1995 ; Alter, 2002). C'est ainsi que les innovations sociales prennent un corps idéologique et éthique, ce qui fait des organisations qui en font la promotion et qui les défendent des acteurs sociaux qui mobilisent des ressources afin de transformer les structures sociales plus larges qui supportent les institutions sociales.

La transformation organisationnelle et l'innovation sociale

Robert K. Merton (1973b) affirmait que l'innovation réside dans l'impossibilité pour certains acteurs d'atteindre des buts sociaux légitimes avec les moyens dont ils disposent. Ils doivent alors en créer de nouveaux, se confrontant ainsi à leur environnement institutionnel en mettant en œuvre de nouveaux arrangements sociaux, de nouvelles façons de faire, de nouveaux liens sociaux. Il s'ensuit un processus conflictuel qui reflète le pouvoir et les intérêts organisés des acteurs qui se mobilisent autour de nouvelles solutions à des problèmes posés d'une façon nouvelle. Cependant, la capacité des acteurs d'innover et de créer de nouveaux moyens est conditionnée par l'environnement institutionnel. Réfléchir sur l'innovation sociale oblige alors à bien définir l'institution, qui apparaît comme une contrainte au changement à un moment donné, mais qui, comme résultat de la diffusion des comportements innovateurs imposés par la force des acteurs, finit par répandre les innovations au niveau de l'ensemble de la société.

Les innovations sociales naissent et sont expérimentées d'abord dans des organisations. Elles constituent d'abord des actes limités à un problème précis, des actes déviants qui contournent les règles instituées. Dès lors, lorsqu'elles répondent à des besoins sociaux répandus, elles se diffusent d'abord à d'autres organisations et ensuite à la collectivité. Comment naissent-elles ? Comment se diffusent-elles ? Nous allons répondre à ces questions en posant deux hypothèses : *a)* la forme que prend l'organisation, et donc les actes innovants qu'elle génère, sont agencés avec les institutions fondamentales d'une société donnée ; *b)* le processus qui donne naissance à une nouvelle configuration organisationnelle est compatible avec les principaux modes de relations institutionnalisées entre les acteurs, les groupes et les individus. Les acteurs sociaux cherchent avant tout à trouver un sens à la situation dans laquelle ils se trouvent. Pour cela, ils interprètent et construisent la réalité dans des scènes sociales qui conditionnent leurs interrelations.

L'institution et l'organisation sont donc les concepts clés pour comprendre l'innovation sociale et ses effets (Scott, 1995). L'institution reflète les rapports de domination, les inégalités entre les groupes sociaux et les rapports entre les pouvoirs publics et les acteurs sociaux. L'organisation concrétise les règles institutionnelles en vigueur. Elle met en œuvre aussi bien les rationalités d'efficacité et les techniques dominantes que les valeurs et mythes qui les rendent légitimes. Les organisations empruntent une forme modelée par les institutions, qui sont représentées dans un ensemble de structures régulatrices, normatives et cognitives (nous y reviendrons). Ces structures ont un effet « isomorphique » sur les organisations, car les institutions ont un pouvoir contraignant qui les incite à se ressembler. C'est le cas par exemple des revendications syndicales dans des secteurs donnés, où les revendications de certains s'étendent à l'ensemble par imitation.

L'isomorphisme se met en place à travers trois mécanismes : *a)* l'isomorphisme coercitif, par les politiques ou les règles de droit ; *b)* l'isomorphisme mimétique, quand une organisation répond à l'incertitude en imitant une autre organisation ; *c)* l'isomorphisme normatif ; quand une organisation se transforme à la suite de l'intégration d'agents qui importent de nouvelles idées, croyances ou normes inédites aux acteurs de l'organisation. Ce dernier mécanisme rejoint alors les réseaux de diffusion de l'innovation à travers lesquels les idées portées par des acteurs innovants sont diffusées d'une organisation à l'autre par un processus de transfert des connaissances et des valeurs.

L'institution comme cadre contraignant

L'institution se présente sous plusieurs formes, comme l'indiquent les auteurs institutionnalistes (Scott et Christensen, 1995 ; North, 1990 ; Powell et Dimaggio, 1991). On reconnaît d'abord que l'institution est un système régulateur. Ce système s'exprime par un ensemble de lois et de règles administratives qui incarnent l'obligation. Certains acteurs possèdent du pouvoir et imposent leur conception aux autres par la coercition, le contrôle et les sanctions. Toute institution comprend un ensemble de règles plus ou moins accordées qui déterminent l'agir des acteurs. Les pouvoirs publics sont structurés de cette manière. Le système des relations industrielles, par exemple, est représenté comme un ensemble de règles procédurales issues de la négociation collective et du droit du travail. Dans cette approche classique des institutions, les règles encadrent les pratiques de gestion de la force du travail. Ces lois et règles stabilisent les relations entre les acteurs et fournissent des repères pour l'action au-delà des limites des organisations et groupes d'appartenance des individus. Dans ce contexte, il est reconnu que l'État possède le monopole de la force légitime.

En second lieu, l'institution est un système normatif. Les arrangements sociaux ne sont significatifs que s'ils sont fondés sur des obligations comprises par chacun des acteurs, tel que l'entendait Durkheim lorsqu'il analysait les croyances morales. Ici, ce qui compte, c'est la conscience du rôle dans une situation donnée et la préoccupation de se comporter en accord avec les attentes des autres. La conduite des acteurs est intériorisée comme autant de normes. Durkheim nous rappelle qu'une règle n'est acceptable que si elle est légitimée auprès d'un grand nombre d'acteurs qui vont s'y soumettre. Les membres d'un groupe sont astreints à la règle, qui ne se maintient que si elle repose sur un état d'opinion fondé dans les mœurs (Durkheim, 1995).

L'institution apparaît aussi comme un système cognitif. Il s'agit de la plus récente conception de l'institution, qui serait composée d'éléments cognitifs faisant de la réalité sociale un ensemble construit. L'institution apparaît historiquement donnée aux autres quand il y a objectivité, c'est-à-dire une cristallisation des formes qui va au-delà des préférences des acteurs. L'objectivité des institutions épaissit et solidifie les relations, elle s'impose et peut difficilement changer. L'environnement institutionnel en vient à être expérimenté comme un ordre naturel, mais il est socialement construit comme une réalité constituée de faits externes et coercitifs. Dans cette perspective, les institutions ne sont pas qu'un amalgame de règles ou des collections de normes, mais également des systèmes de connaissance. Les règles tacites et l'organisation informelle montrent que le travail

d'interprétation de la règle par des acteurs en situation ne se comprend que par cette troisième dimension des institutions (Reynaud, 1997 ; Powell et Dimaggio, 1997).

Les trois composantes des institutions, les règles, les normes et les connaissances, sont continuellement présentes dans toutes les situations sociales, mais il y en a toujours une qui domine selon le contexte, les circonstances et le moment de l'activité. Les organisations où les innovations voient le jour subissent les influences du passé, de son environnement, les pressions externes, les influences relationnelles, culturelles et historiques qui durent et agissent sur les structures. Il y a des normes et des règles solidement encastrées dans les systèmes institutionnels. Plus leur application est large, plus les acteurs les intègrent à leur action ; plus elles seront cohérentes durables, plus elles seront difficiles à contourner par les organisations innovatrices.

Les paliers du contexte institutionnel et la genèse de l'innovation sociale

Comme on l'a vu, l'analyse des innovations sociales doit tenir compte du contexte dans lequel elles s'insèrent. Ce contexte est souvent identifié à ce qui est externe à l'organisation, à ce qui échappe à l'influence des acteurs internes. Le contexte est cependant plus qu'une « arrière-scène ». Il résulte certes des décisions qui sont prises ailleurs, dans d'autres organisations dont la somme des décisions forme l'environnement social, économique ou politique qui se répercute fortement sur la capacité des acteurs à agir dans une organisation donnée. Le contexte s'impose donc comme étant un ensemble de variables environnementales qui s'imbriquent dans les relations internes des acteurs et forment un système. Mais il n'y a pas que le contexte externe. Le contexte interne à l'organisation dépend de l'ensemble des décisions passées qui structurent les relations présentes entre les acteurs (*path dependency*).

Le contexte agit comme un ensemble de contraintes, mais il peut également favoriser l'innovation. Il y a innovation quand certains types de problèmes n'ont pas de solution dans les institutions existantes. Les acteurs doivent alors trouver des solutions innovatrices à leurs problèmes compte tenu de l'insuffisance institutionnelle.

Hollingsworth (2000) analyse l'environnement institutionnel dans lequel œuvrent les organisations et donc les acteurs sociaux. Il distingue cinq niveaux hiérarchisés dans cet environnement institutionnel. Chaque niveau constitue un palier où s'imbriquent les innovations et les institutions. La densité institutionnelle de ces niveaux s'accroît à mesure qu'on avance dans leur place hiérarchique. Plus la densité et l'imbrication

institutionnelles sont fortes, plus elles « pèsent » sur les organisations et les acteurs, ainsi que sur leur capacité innovatrice, mais plus elles ont un effet sur la transformation sociale lorsque les innovations parviennent à les percer.

Le premier niveau est le plus perméable aux innovations. Il concerne les performances et les résultats des organisations, en regard de leurs objectifs. Lorsque les résultats n'atteignent pas les objectifs, cela peut servir de signal que l'organisation ne peut continuer sans un changement profond de ses règles, incitant les acteurs à innover. À un second niveau, les organisations peuvent adopter des conduites innovatrices par imitation, pour autant que celles-ci intègrent des règles légitimées. Des formes d'agir à l'origine instables et faiblement organisées s'institutionnalisent en donnant lieu à des *patterns* socialement intégrés, ordonnés et stables (Selznick, 1996). Au troisième niveau, on retrouve des secteurs institutionnels. Le système d'éducation, le système légal, le système de relations industrielles, le système de financement des entreprises sont distincts mais reliés par une règle de cohérence. Ainsi, un système institutionnel ne peut changer que si les autres secteurs changent également. Au quatrième niveau, on trouve les arrangements institutionnels qui coordonnent les acteurs économiques, tels le marché, les instances publiques, les réseaux ou les associations. Les arrangements d'acteurs sont multiples et possèdent des modalités de coordination. Les acteurs sont engagés dans plus d'un système d'arrangements institutionnels. Les arrangements d'acteurs se traduisent sur le territoire d'une société par une multiplicité de sous-arrangements. C'est ce que Fontan, Klein et Tremblay (2005), en analysant le cas de Montréal, appellent des trajectoires territorialisées, où les interrelations entre les acteurs syndicaux, communautaires, patronaux, municipaux et gouvernementaux se mettent en place, selon des modalités et des dosages spécifiques, autour de processus de développement localisés. Ces trajectoires expriment des formes différentes de leadership, compatibles cependant avec l'arrangement social global, le « modèle québécois » dans le cas de Montréal. Enfin, au cinquième niveau, se placent les normes, les règles, les valeurs et les conventions qui régissent les comportements des acteurs et qui procurent la cohérence d'une société.

Plus le niveau institutionnel est profondément ancré dans les comportements des acteurs, plus il devient difficile de le changer et, par extension, plus il devient difficile d'innover. Par exemple, une organisation peut introduire de nouvelles façons d'interagir avec ses usagers et ses employés afin de faire face à des résultats critiques ou des performances à la baisse, comme l'a montré l'étude d'Harrisson et Laplante (2002) sur l'importance des innovations du travail dans une industrie en crise qui ne réussit guère à s'en sortir faute de relais institutionnels. Ces innovations

sociales peuvent atteindre le niveau des normes et des règles si les organisations de l'ensemble d'une société font face aux mêmes difficultés et exigent alors des transformations profondes des règles ou des normes. Mais elles se rendront difficilement au niveau des systèmes, de la restructuration des arrangements institutionnels, et des codes qui conditionnent le comportement global des acteurs. Lorsqu'elles y parviennent, cependant, elles changent la société, ce qui ne se fait jamais sans des bouleversements et des conflits.

L'adoption et la diffusion des innovations

L'émergence d'une innovation génère un processus de négociation, de résistance ou d'accommodation, car les groupes protègent leurs intérêts et en avancent de nouveaux. L'innovation est un processus qui prend ainsi la forme d'un réseau dans lequel différents acteurs échangent, débattent, luttent, acceptent, rejettent ou adoptent des actions et des décisions. Une innovation nécessite de conquérir un niveau de légitimité. L'ancienne réalité doit être réinterprétée à la lumière de l'appareil légitimant la nouvelle réalité, ce qui provoque une confrontation entre ceux qui résistent à l'innovation et ceux qui la portent. Ces deux groupes s'affrontent, ce qui engendre des compromis. Les acteurs s'ouvrent au changement en défendant leurs cadres de référence. La force des tensions que cela provoque dépend du niveau institutionnel dans lequel l'innovation est « traitée ».

La diffusion de l'innovation induit ainsi des changements sociaux. Ces changements relèvent de l'aptitude des sous-arrangements d'acteurs qui structurent les diverses collectivités qui composent une société et qui amènent les organisations à s'adapter aux changements suscités par l'innovation et à se les approprier. La combinaison des changements sociaux, lesquels incluent la structure organisationnelle et sociale d'une collectivité, ainsi que la capacité de se mettre au diapason des innovations diffusées à travers les filières productives ou de services, constituent des conditions pour l'émergence de systèmes productifs caractérisés par l'innovation dans des régions et des milieux précis (Lundvall, 1988 et 1992 ; Wolfe, 2002).

C'est plutôt par mimétisme et par adaptation normative que par coercition que les innovations se répandent. Les organisations ont tendance à s'adapter à ce qui se produit dans l'environnement, tout en renforçant cet environnement. Cette adaptation n'est cependant pas mécanique, elle est dialectique et, dans certains cas, l'acteur infléchit les règles, sans pour autant sortir de la conformité institutionnelle, comme le montre l'analyse de la place du communautaire dans la mise en œuvre du Technopôle Angus (Fontan, Klein et Tremblay, 2005). Les acteurs organisationnels porteurs d'innovation ne sont pas que des récepteurs passifs de l'innovation.

Plusieurs chercheurs ont évoqué l'hypothèse de l'existence de certains types d'arrangements ou de sous-arrangements sociaux d'acteurs qui génèrent plus facilement des innovations ou qui les adoptent avec plus de facilité. C'est ce que les auteurs appellent des « milieux innovateurs » (Aydalot, 1986b ; Maillat, 1992). Ceux-ci se caractérisent par des formes de gouvernance qui facilitent la diffusion de l'innovation et l'apprentissage (Storper, 1997). Ces milieux deviennent des systèmes d'innovation où se mettent en œuvre des formes de coopération permettant de prendre en charge collectivement un ensemble de problèmes productifs et sociaux individuels et d'assurer ainsi une gouvernance flexible, apte à l'adoption de l'innovation (Amin et Hausner, 1997 ; Braczyk, Cooke et Heidenreich, 1998).

L'innovation sociale en jeu : les pistes d'analyse

Les innovations sociales transforment l'environnement institutionnel qui structure la société. Il s'agit de changements progressifs dont la source est dans les organisations, notamment dans les organisations de la société civile. Les acteurs transforment leur organisation d'appartenance, ils déconstruisent les arrangements précédents et adoptent de nouvelles pratiques qui rompent avec les arrangements institutionnels. C'est une nouvelle forme d'action qui émerge et qui incite ceux qui n'y sont pas engagés à changer. Les modes de coordination sont ainsi changés, ce qui se traduit par des changements dans la gouvernance. Ce sont les acteurs qui, à travers leurs réseaux, développent une action collective intense et complexe conduisant à un changement dans le système social. Ces actions collectives issues du quotidien des organisations peuvent mener à des transformations majeures lorsqu'elles percent les niveaux les plus forts de l'environnement institutionnel et, à partir de nouvelles valeurs, instituent de nouvelles pratiques. Ceux qui innovent sont ceux qui réussissent à transformer leur environnement institutionnel. C'est dans cette perspective, afin de modifier une conception par trop simpliste de l'innovation et de proposer une démarche rigoureuse d'analyse de l'innovation sociale et de ses effets sur la transformation de la société, que nous proposons ce livre.

Le livre est structuré en quatre parties. La première partie pose des jalons théoriques nécessaires pour aborder les innovations sociales comme facteur de changement social et pour les situer dans leur contexte économique et technologique. Abordant les facteurs qui contribuent à la démocratisation de l'innovation dans des domaines précis, les auteurs proposent des cadrages pour repérer les comportements innovateurs en lien avec le marché, l'économie sociale, les politiques de développement et les acteurs institués ou déviants. Un nouveau régime d'innovation qui

combine les innovations sociales, techniques et économiques (Callon) et qui construit des interphases entre le développement économique et le développement social (Lévesque) se met en œuvre, où l'effet transformateur des innovations sociales se présente sur plusieurs faces et à plusieurs échelles (Nussbaumer et Moulaert) et met en relation l'acteur public, la société civile et le marché (Laville). Au centre de la réflexion se trouve le défi de la démocratisation de la société, voire de la transformation des organisations et de leur environnement institutionnel (Bouchard).

La deuxième partie comprend des travaux qui exposent des dynamiques sectorielles croisées qui soit témoignent de l'émergence d'innovations dans la façon de résoudre des problèmes sociaux, soit explorent les modalités de diffusion des nouvelles pratiques générées par des expérimentations dans des organisations ou dans des entreprises ainsi que les obstacles à leur diffusion. Plusieurs terreaux servent de plateforme d'expérimentation pour de nouvelles conduites. Sur le plan des arrangements locaux d'acteurs, on dégage les modalités de gouvernance partenariale (Eme) ou des expériences d'utilisation et de démocratisation des technologies informationnelles (Prévost et Sévigny). Sur le plan du marché du travail, on explore des trajectoires diversifiées d'insertion dans des collectivités fragiles (Siltanen, Scobie et Willis). On constate aussi le paradoxe des secteurs et entreprises innovantes sur le plan technologique où des pratiques instituées relevant notamment du marché (May) ou de la concurrence (D.-G. Tremblay) bloquent l'innovation sociale.

La troisième partie porte sur des expériences et leurs effets sociaux et politiques dans certaines sociétés. C'est en fait la capacité de l'innovation sociale de contribuer à la construction d'une société plus juste et plus solidaire qui est abordée dans cette partie à travers les cas du Royaume-Uni (Arthur *et al.*, Amin), de la Suisse (Bassand), de l'Argentine (La Serna), auxquels s'ajoute le cas du Québec (H.-P. Tremblay). Les travaux montrent que les expérimentations sociales proviennent de réactions face à des crises et qu'elles se situent dans un contexte d'opposition entre des acteurs sociaux et des acteurs institutionnels qui proposent diverses options (La Serna). Les compromis qui en résultent peuvent créer des espaces de solidarité où la valeur d'usage prime sur la valeur d'échange (Arthur *et al.*), mais cela peut aussi intensifier l'exclusion des plus démunis (Amin). Les cas du Royaume-Uni et du Québec montrent que l'État a un rôle à jouer dans la démocratisation de l'innovation en mettant de l'avant des modalités de connexion sociale et d'interaction informationnelle (H.-P. Tremblay).

La quatrième partie comprend trois textes qui présentent les trois axes qui structurent le programme de recherche du CRISES : les axes « Travail et emploi » (Lapointe *et al.*), « Conditions de vie » (Comeau *et al.*) et « Développement et territoire[4] » (Saucier *et al.*).

Chaque texte définit l'objet et donne des exemples d'innovations significatives dans le domaine spécifique de chaque axe, en proposant des réflexions issues de recherches concrètes au sujet des effets de celles-ci sur la transformation sociale. Cet effet se fait sentir à travers des réseaux horizontaux (entre diverses organisations) et verticaux (traversant les divers niveaux de l'environnement institutionnel) qui propagent l'innovation sociale.

La cinquième partie comprend trois commentaires conclusifs (Leduc-Browne, Fontan, Bélanger). Dans un environnement institutionnel marqué par l'hégémonie néolibérale, la recherche sur l'innovation sociale prend des dimensions émancipatoires, conclut Leduc-Browne. Cet effet transformationnel se fait sentir lorsque les acteurs innovateurs contournent les blocages aux conduites innovatrices en désinstitutionnalisant et en réinstitutionnalisant des formes de régulation (Fontan). C'est ainsi que les conduites innovantes se généralisent et apportent le changement social. C'est ainsi donc que des expérimentations sociales isolées et des pratiques qui naissent dans la quotidienneté prennent la forme de projets et, portées par des mouvements sociaux, dans des contextes institutionnels précis, deviennent des options de démocratisation de la société (Bélanger).

Les auteurs qui contribuent à ce livre mettent donc leurs efforts en commun afin de proposer une vision qui place l'innovation au centre d'un projet de société, une vision compatible avec l'économie des connaissances, certes, mais aussi avec le savoir et la sagesse humaine. L'innovation sociale met en scène des acteurs occupant des positions différenciées dans l'environnement institutionnel. Elles s'imbriquent dans des arrangements institutionnels qui prennent la forme de systèmes d'acteurs structurés à partir de modalités différentes mais complémentaires de régulation sociale. On peut donc proposer l'existence d'un ensemble de systèmes d'innovation sociale qui opèrent à plusieurs échelles et à plusieurs niveaux. L'innovation sociale apparaît donc comme un processus multiforme et multidimensionnel de production et de rénovation de l'existant, où il

4. Il s'agit d'un nouveau libellé. Au moment de la rédaction du texte, le libellé de cet axe était « Innovation sociale et territoire ». Il a été remplacé au mois de mars 2006 par « Innovation sociale, développement et territoire ».

importe d'analyser les expérimentations qui prennent place dans des organisations innovantes, mais où il importe tout autant de comprendre le processus institutionnel de reconnaissance et d'adoption, voire de diffusion et d'adaptation de l'innovation, qui provoque la transformation sociale ou qui la donne à voir. C'est le défi que pose ce livre aux recherches futures.

PARTIE 1

L'innovation sociale comme facteur de changement social

1 L'INNOVATION SOCIALE
Quand l'économie redevient politique

Michel Callon

Une histoire parmi tant d'autres qui montrent combien il serait vain de s'en tenir à une définition étroitement technique ou économique de l'innovation. Une longue histoire, celle d'une maladie douloureuse, qui frappa voilà une quarantaine d'années une population habitant au nord du Japon. Son origine était si mystérieuse que les personnes qui en étaient atteintes la nommèrent *itai-itai*, qui signifie « j'ai mal » en japonais. Ne sachant d'où venaient leurs douleurs, elles firent rapidement appel à des experts et collaborèrent avec eux pour faire avancer l'enquête. On s'aperçut que les cas de maladies suivaient le cours d'une rivière située en aval d'une exploitation minière. Les investigations mirent en évidence que les douleurs étaient dues au cadmium présent dans les rejets de la mine, cadmium qui se fixait ensuite sur l'écorce du riz cultivé en bordure du cours d'eau. Au terme d'un long procès, la décision de justice tombe : les associations de riverains sont autorisées à entrer dans la mine, pour l'inspecter, accompagnées par des experts de leur choix. Au début la direction freine des quatre fers. Puis, progressivement, la confiance s'installe et, avec elle, la coopération entre la mine et les riverains. Les résultats sont spectaculaires : la mine qui rejetait trente-cinq kilos de cadmium par mois en 1972 n'en rejette plus que cinq en 1997. Entre-temps cinq mille riverains ont participé à

des inspections, et mille sept cents experts ont été mobilisés. Chemin faisant, d'autres sources de pollution ont été identifiées. Des investissements importants ont été réalisés, les sols pollués ont été restaurés et la récupération des poussières a été améliorée. En un mot, chacun y a gagné : le régime d'innovation, au lieu d'être centré sur le seul intérêt du producteur, s'est déployé pour tenir compte des problèmes des riverains sans pour autant oublier l'efficacité économique et la responsabilité sociale de l'entreprise. Quel contraste avec l'histoire sombre qui se déroule en parallèle dans la baie de Minamata !

L'aventure de ces riverains résume les arguments de ce texte. Elle montre que certaines innovations sociales, celles qui sont caractéristiques de nos sociétés modernes, naissent au cœur des activités économiques et technologiques. C'est là, en ce lieu qui semble être l'empire des technosciences et des lois du marché, que gît le secret des innovations sociales, parce que c'est là que se décident la forme et le destin des collectifs dans lesquels nous vivons. Les marchés, alliés aux sciences et aux techniques, fabriquent des *matters of concern*, des sujets de préoccupation (Latour, 2000) qui suscitent l'émergence de groupes concernés qui en appellent à d'autres modalités d'innovation. Ce mouvement suppose à son tour la mise en place d'institutions politiques d'un genre nouveau.

1.1 Les marchés économiques fabriquent des groupes concernés émergents

Pour désigner les limites rencontrées par les marchés, les économistes parlent de leurs défaillances. Les marchés, qui permettent de résoudre de difficiles problèmes de coordination et d'incitation, posent, du fait même de leur fonctionnement, des problèmes parfois graves auxquels ils n'apportent pas de réponse. L'existence de ces défaillances ne doit pas nous amener à condamner les marchés. Elle nous invite plutôt à réfléchir à la manière d'en améliorer le fonctionnement. Ces défaillances sont en effet la source d'une dynamique qui, si elle n'est pas entravée par des institutions conservatrices et paralysantes, conduit à imaginer des modalités d'organisation et de fonctionnement qui apportent des solutions provisoires aux problèmes rencontrés. La dynamique ne s'arrêtant jamais, elle se traduit par une reconfiguration continue des marchés. Leurs formes d'organisation possibles sont multiples. Elles peuvent donner matière à débats et à choix : l'économie n'a jamais cessé d'être politique.

Pour décrire cette dynamique de transformation, j'ai proposé d'abandonner la notion négative et trop limitative de défaillances et de considérer que les marchés produisent à la fois des cadrages et des débordements

(Callon, 1999a). Cadrages et débordements sont à l'origine de l'émergence de groupes concernés, émergence qui constitue ce que j'appelle, après Marylin Strathern (1999), la prolifération du social. C'est cette prolifération du social qui conduit à une reconfiguration des marchés et à de nouveaux cadrages. Les groupes concernés, comme on le verra, s'invitent à la table où se déterminent les innovations qui sont par conséquent indissociablement sociales, économiques et technologiques.

1.1.1 Débordements et groupes affectés

Commençons par les débordements produits par les marchés. Les économistes parlent d'externalités, dont ils donnent la définition générale suivante : « Une action cause une externalité si elle affecte sans compensation d'autres personnes que les décideurs. » Les encombrements routiers, la pollution chimique d'une rivière, la pollution atmosphérique, le bruit qui importune les riverains d'un aéroport, l'émission de gaz à effets de serre induisant des changements climatiques qui perturbent la vie de pays entiers, la consommation d'alcool qui grève les comptes de la sécurité sociale, les prions qui sautent la barrière des espèces et affectent la santé des humains, les OGM et la dissémination des gènes : longue est la liste des activités économiques qui donnent lieu à des externalités.

Ces quelques exemples montrent pourquoi je préfère parler de débordements : le cadrage des activités économiques, cadrage qui suppose une identification précise des agents concernés ainsi qu'une définition également précise des biens qui sont échangés, ne parvient pas à contenir certains éléments. Les cadrages marchands laissent toujours échapper une partie de la réalité : l'activité économique déborde ces cadres et les débordements viennent affecter des êtres inattendus qui n'ont pas été pris en considération par ceux qui définissent ces activités. Les prions débordent, les gaz à effet de serre débordent. Ils échappent aux cadres mis en place pour les activités de production, de distribution et de consommation.

La question de savoir si ces débordements étaient ou non prévisibles est importante, mais elle est secondaire pour mon propos : j'ai montré ailleurs qu'on ne peut imaginer et concevoir des marchés sans débordements. En revanche, ce qui est important, c'est l'ensemble des dispositifs et mécanismes qui permettent leur identification et l'évaluation des effets qu'ils produisent. Il est très rare, même si cela se produit, que les débordements soient directement visibles ou accessibles. Entre un aérosol et le trou dans la couche d'ozone, le lien n'est pas évident. Il a fallu de nombreux travaux dont les résultats ont fait l'objet de controverses violentes. Même chose pour les riverains japonais se plaignant d'étranges douleurs. Les groupes affectés doivent d'abord objectiver l'existence de ces affectations

en qualifiant les troubles ou problèmes qu'ils ressentent, puis se lancer ensuite dans des enquêtes et des activités de documentation (Dewey, 1954). Ils accomplissent un travail sur eux-mêmes, pour se représenter en quoi et comment ils sont concernés, mais également autour d'eux, pour reconstituer des chaînes causales qui, souvent, ne sont ni immédiates ni évidentes.

Celui qui habite à proximité de Dorval perçoit rapidement le lien entre le trafic aérien et le fait qu'il ne peut écouter tranquillement la radio. De même pour l'automobiliste qui fait la queue pendant des heures à la sortie des grandes villes le vendredi soir. De même pour ceux qui habitaient à proximité de Bhopal ou d'AZF. Pour les personnes souffrant d'*itai-itai,* cela est déjà moins évident, et dans le cas du distilbène (ou diethylstilbestrol), ce médicament qui affecte la santé des petits-enfants des femmes qui l'ont pris, ceci devient pratiquement impossible sans la mobilisation d'investissements métrologiques très coûteux.

J'appelle « groupes affectés » ces êtres touchés par des débordements dont la réalité et la nature ne peuvent être assurés qu'au terme de longues et coûteuses investigations. La constitution d'un groupe affecté, à partir d'inquiétudes et d'enquêtes qui sont souvent individuelles ou circonscrites à un cercle social étroit, passe par de longues explorations en même temps que par la mise en place de dispositifs métrologiques. À travers ces enquêtes se constituent des identités nouvelles, inédites et souvent imprévisibles, qui demandent à entrer dans le collectif et qui le recomposent.

1.1.2 Cadrages et groupes orphelins

Les marchés ne sont pas entièrement contenus dans les cadres dont ils ont besoin pour fonctionner. Ils sont néanmoins cadrés. Ces cadrages constituent une seconde source de prolifération du social, une seconde source d'apparition de groupes concernés. Les cadrages marchands, qui impliquent la stabilisation de technologies, de règles du jeu, de conventions et de relations sociales, conduisent à fabriquer ce que les économistes ont appelé des verrouillages sociotechniques (*sociotechnological lock-ins*). Tout le monde connaît maintenant le fameux exemple donné par Paul David (1984). Le clavier QWERTY, choisi pour des raisons d'efficacité technique liées à la conception des machines à écrire, au tout début de cette technologie, a fini par s'imposer comme un standard qu'il est maintenant impossible de modifier. De manière générale, quand une nouvelle activité technicoéconomique émerge, plusieurs options sont envisageables qui demeurent en compétition pendant un certain temps. Mais très vite, l'une d'entre elles l'emporte, dont on a pu montrer qu'elle n'était pas nécessairement la meilleure du point de vue technique (Callon *et al.*, 1999). Paul David a proposé d'appeler « orphelins enragés » les consommateurs qui ont choisi une option technologique qui a fini par

être éliminée pour des raisons qui n'ont rien à voir avec les qualités techniques ou les coûts relatifs initiaux. Granovetter et McGuire (1998), dans le livre dont j'ai dirigé la publication, *The Laws of the Markets*, généralisent le propos de Paul David et donnent une magnifique analyse de la trajectoire suivie par l'industrie électrique nord-américaine. Ils montrent comment le choix des fréquences et la priorité donnée à la centralisation des unités de production d'électricité ont progressivement fabriqué des irréversibilités et conduit à abandonner certaines options et, avec elles, les projets et demandes qu'elles suscitaient. Du fait des réseaux sociaux, des institutions, des politiques suivies par les pouvoirs publics, des recherches faites par les laboratoires, une technologie et le monde qui va avec se sont définitivement imposés, laissant sur le bord de la route des groupes orphelins qui avaient parié sur d'autres options ou qui auraient souhaité que d'autres options fussent développées. Ce mécanisme est général : la dynamique des marchés, du fait des rendements croissants d'adoption et de production, produit des exclusions massives : parmi tous les mondes possibles, seul un petit nombre sont explorés et exploités, et rien ne garantit qu'ils soient les meilleurs possibles. Ce qui est sûr c'est que certaines demandes, attentes ou besoins finissent par être ignorés.

On peut convenir de désigner par le terme « groupes orphelins » tous ces exclus du développement technique et économique. Les groupes orphelins, contrairement à ce que pensait Paul David, ne sont pas nécessairement enragés. Certains peuvent éviter de verser dans le ressentiment, la fatalité qui guette les faibles et les rend encore plus faibles, et choisir de s'engager dans une stratégie de construction des mondes dans lesquels ils veulent vivre, en développant des potentiels de recherche et d'innovation qui les rendront plus forts et plus efficaces. C'est le cas d'une association française de malades dont nous avons retracé l'histoire avec ma collègue Vololona Rabeharisoa. Cette association (l'Association française contre les myopathies ou AFM) a su mobiliser l'opinion publique, collecter des fonds et lancer des programmes de recherche qu'elle s'est donné les moyens de piloter elle-même, imposant ses objectifs et n'hésitant pas dans certaines occasions à participer aux activités de recherche proprement dites. Cette aventure exemplaire est maintenant partagée par de nombreuses associations de malades, dans différents pays. Un autre exemple, connu dans le monde entier, de groupe orphelin qui est devenu fort au lieu de se lamenter sur son sort, est celui des développeurs de logiciels libres et, en particulier, de Linux. Voilà des ingénieurs et des professeurs mécontents du verrouillage technique imposé par Microsoft sur le monde des logiciels. Pour déverrouiller la situation ils ont décidé de concevoir des logiciels déverrouillés ! Dans les deux cas, il s'agit de groupes qui se mobilisent contre les cadrages produits par les marchés et qui inventent (je vais y revenir) de nouvelles formes d'organisation de la recherche

et de l'innovation. Pour s'imposer comme de nouveaux acteurs de l'innovation, les groupes orphelins suivent le même chemin que les groupes affectés : ils se lancent dans des enquêtes, dans des explorations et des recherches qui leur permettent de découvrir de nouvelles voies et de promouvoir de nouvelles options. Le social s'immisce dans le monde technique et économique.

1.1.3 Désarrois et tourments de l'*Homo œconomicus*

La montée en puissance des marchés s'est accompagnée de la mise en place d'un ensemble de dispositifs matériels et techniques, de modalités d'incitation, de formes d'organisation qui ont pour seule logique d'imposer une forme d'agence humaine proche des différentes descriptions que les manuels donnent de l'*Homo œconomicus*. Des travaux récents montrent que cette nouvelle variété d'être humain, l'*Homo œconomicus*, n'est pas une pure et simple fiction. Il existe vraiment, s'apprêtant à coloniser la planète et nos institutions. Son expansion est permise par une série d'investissements qui créent des niches écologiques où il survit et prospère. Il est une des étapes les plus récentes de l'évolution humaine et des lignées qu'elle déploie depuis l'*Homo abilis* jusqu'à l'*Homo neanderthalensis* en passant par l'*Homo erectus*.

Il existe, comme je l'ai montré, plusieurs espèces d'*Homo œconomicus :* certaines correspondent au modèle utilitariste simplifié, d'autres impliquent des êtres plus sophistiqués, capables d'entrer dans des jeux stratégiques très complexes. Ces différentes versions d'*Homo œconomicus*, comme on parle des différentes versions d'un logiciel, partagent un certain nombre de caractéristiques communes : l'agent humain se définit par la capacité de poser ses propres fins, de définir et de calculer ses intérêts, de se mettre à distance du monde qui l'entoure et de l'instrumentaliser. Il est utilitariste, égoïste, calculateur et opportuniste. Les conditions sous lesquelles un être humain quelconque peut être transformé en *Homo œconomicus* sont très contraignantes. Il faut l'équiper de prothèses adéquates, le plonger dans un environnement dans lequel se trouvent distribuées les ressources et aides dont il a besoin pour survivre en tant qu'individu. Ces conditions sont loin d'être toujours réunies (Callon, 2003a). Une troisième défaillance des marchés est liée précisément aux échecs de cette métamorphose : certains êtres humains se trouvent dans l'incapacité ou le refus de tenir le rôle qui leur est proposé.

C'est pourquoi le cadrage d'agents autonomes, capables de décision, sachant où sont leurs intérêts et comment les réaliser, est une source constante de préoccupations. Il pose en permanence le problème de la construction des dispositifs et des agencements sans lesquels les individus isolés se voient refuser l'accès à l'espèce dominante. Ceci vaut pour toutes les catégories d'agents – producteurs, consommateurs ou distributeurs,

exécutants, gestionnaires ou stratèges. L'agent économique est comparable à une personne en situation de handicap. La question n'est pas de savoir s'il a ou non les qualités intrinsèques pour survivre et prospérer dans les marchés économiques. Elle est de définir toutes les compensations, sous forme de prothèses ou d'agencements sociotechniques, dont il doit disposer pour pouvoir être cet *Homo œconomicus* calculateur qu'on lui demande d'être. Ce cadrage n'est jamais total. D'abord parce qu'il suscite des résistances ou des récalcitrances. Certains refusent cette évolution, qu'ils considèrent comme une amputation ; ils s'emploient à développer et à imposer d'autres solutions. Des notions comme celles d'économie informelle ou d'économie sociale expriment la volonté d'échapper au modèle anthropologique dominant : la nature humaine étant flexible et malléable, il n'y a aucune raison pour que de tels projets tournent court. D'autres se mobilisent pour réclamer les prothèses qui leur manquent : ils dénoncent les handicaps qui les excluent : il peut s'agir d'un déficit de formation, de capital social ou monétaire. Les premiers disent : « Calculons autrement ! » Les seconds : « Donnez-nous les moyens de calculer mieux et plus efficacement ! » Dans les deux cas apparaissent des groupes qui posent la question de la condition de l'homme et des modalités d'implication et d'engagement dans les activités économiques.

Les marchés fabriquent en permanence des sujets de préoccupation, ce que les Anglo-Saxons appellent des *matters of concern*, telle est la conséquence des observations précédentes. On comprend pourquoi je préfère ne pas employer l'expression « défaillances du marché ». Il ne s'agit pas de défaillances, mais d'un mode de fonctionnement des marchés. La notion de défaillance tend à accréditer l'idée qu'il existe des mécanismes économiques qui sont distincts de la technique et du social, alors que la dynamique des marchés implique l'intrication étroite entre technique, économie et social. L'innovation est simultanément technique, économique et sociale. Les marchés font proliférer le social, qui revient sur les marchés pour en changer les règles d'organisation et de fonctionnement.

1.2 Accélération de la prolifération du social

Les marchés économiques, nous venons de le voir, sont la source d'apparition de *matters of concern*, de sujets de préoccupation qui sont portés par des groupes concernés émergents.

Au cours des dernières années, les formes d'organisation des marchés et les régimes d'innovation qu'ils promeuvent se sont profondément transformés. La thèse que je défends est que ces transformations ont pour conséquence une accélération du mouvement de prolifération des sujets

de préoccupation. Les groupes orphelins et les groupes affectés se multiplient, outre la remise en cause des formes d'agence qui sont proposées par ces marchés. Du fait même des marchés et de l'évolution des régimes d'innovation qu'ils favorisent, le social est de plus en plus présent au sein de l'économie et de la technique.

1.2.1 Un nouveau régime d'innovation…

Tout le monde parle de sociétés de connaissances ou d'économies de connaissances. Ces expressions signalent une profonde transformation des modalités de fonctionnement des marchés économiques. Ce que certains appellent un nouveau régime d'innovation s'est imposé. En effet, l'innovation a toujours été centrale. Mais les formes prises par l'innovation ont changé. Elles correspondent à l'essor de l'économie des qualités, dont l'enjeu est celui de la conception-qualification des produits ou des services qui sont proposés aux consommateurs ou aux bénéficiaires (Callon *et al.*, 2000). Au risque d'être caricatural, je propose de caractériser ce nouveau régime par quatre traits.

1.2.1.1 La mise en société des biens

On parle souvent de la démographie explosive de notre planète et des efforts faits ou à faire pour la contenir et pour rendre notre monde vivable. Ce constat cache un mouvement d'une tout autre ampleur. Si explosion démographique il y a, elle touche essentiellement les non-humains qui viennent partager leur vie avec la nôtre. L'innovation est d'abord un phénomène quantitatif. Des cohortes d'êtres nouveaux sortent chaque jour des laboratoires académiques et des centres industriels de recherche. Ils peuvent être dans leur plus simple appareil, non encore combinés à d'autres êtres du même genre en vue de former des produits ; ou déjà assemblés, transformés en biens qui nous sollicitent et imposent leur présence. Des gènes d'abord, puis ensuite des puces d'ADN ; des rayons laser puis des dispositifs de lecture optique ; de nouvelles molécules transformées en médicaments ou en défoliants, etc. Laboratoires fondamentaux et appliqués travaillent inlassablement à cette explosion démographique.

L'innovation, au sens étymologique du terme, désigne précisément l'irruption dans un monde non préparé à les accueillir d'êtres imprévisibles, inconnus, d'abord simples puis de plus en plus compliqués quand ils s'associent les uns aux autres. Cette explosion démographique n'est pas près de s'interrompre. Le marché, allié aux technosciences, la nourrit (voir plus loin). Elle pose un évident problème de cohabitation, un peu à la manière des populations immigrées dont la présence devient manifeste et crée des frictions sociales. La question de l'intégration de ces êtres est

centrale. Pas d'innovation sans négociation de la forme des collectifs dans lesquels elles vont entrer. On appelle cela l'acceptabilité sociale des technologies; on parle également de responsabilité sociale des entreprises. Ce sont des mots bien compliqués et abstraits pour désigner quelque chose de simple et de concret : la constitution de collectifs mélangeant humains et non humains qui permettent à chacun d'être à sa place, de participer à la fabrication d'un monde commun respectant les droits des uns et des autres.

1.2.1.2 Une singularisation croissante des biens

Pour les entreprises, la pire des situations est celle où elles se trouvent en concurrence les unes avec les autres, proposant des produits quasiment identiques et substituables à des consommateurs qui sont en position de force pour arbitrer entre les offres qui leur sont faites. La tendance naturelle des marchés est donc de secréter des situations de monopole qui permettent aux firmes de s'attacher durablement leurs clients (Braudel, 1985). Un marché économique propose des biens qui doivent être à la fois comparables et différents les uns des autres (Cochoy, 2002 et 2004). Les stratégies de différenciation visant à attacher les consommateurs sont donc au centre des marchés.

Depuis qu'il a été théorisé par Chamberlin, ce mouvement d'individualisation des biens ne s'est jamais arrêté. Il s'est métamorphosé, prenant des formes toujours plus sophistiquées. La forme dominante qui tend à s'imposer à l'heure actuelle est celle de la coconstruction des biens par les usagers à qui ils sont destinés. Les modalités de cette coconstruction sont multiples. Une première modalité correspond à ce que l'on appelle l'économie des services, qui suppose une relation étroite et souvent durable entre le prestataire et le bénéficiaire. La différence entre biens matériels et biens immatériels étant peu pertinente, il est d'ailleurs plus juste de parler de produits-services. Une deuxième modalité correspond au rôle grandissant des groupes intermédiaires qui sont associés à la conception des produits-services. Elle a été notée par plusieurs auteurs qui utilisent des termes comme « tribus », « amateurs éclairés » ou « groupes de fans » pour les désigner. On trouve là aussi bien les mordus de l'automobile que les *lead users* chers à Von Hippel, ou encore des associations d'usagers sur lesquels je reviendrai plus tard. Une troisième modalité de personnalisation des produits, moins évidente, concentre avec succès beaucoup d'efforts de la part des *marketers*. Le consommateur est immergé dans un univers artificiel où il est invité à vivre des expériences, à prendre ses aises, à se distraire. C'est le modèle Eurodisney. Peter Sloterdjik a généralisé ces expériences pour montrer

qu'elles étaient au cœur du monde occidental, des bulles et des sphères dans lesquelles nous vivons, de manière quiète, à l'abri du reste du monde (Grandclément, 2004).

Ces trois modalités (il y en a certainement d'autres) considèrent le consommateur comme un être actif, interactif, soumis à des émotions et à des pulsions, capable de prendre part à des expériences dont il est le héros. Pour prendre le vocabulaire foucaldien, on pourrait dire que c'est une subjectivité qui est construite et proposée à travers l'acte même de la consommation. On est au-delà du classique sur mesure de masse et même de la coconstruction de l'offre et de la demande au sens strict du terme, puisque ce qui est en jeu, c'est la fabrication d'une subjectivité, d'une forme d'individu actif et interactif attaché à des produits-services qui le singularisent et qu'il singularise. La consommation signifie l'expression et l'engagement de personnes singulières au terme desquels le consommateur se trouve pris dans un monde qui devient le sien.

1.2.1.3 L'innovation est un assemblage

Les innovations produites par les firmes consistent de plus en plus en des systèmes complexes, intégrant un grand nombre d'éléments hétérogènes qui sont combinés, associés de manière à produire la singularisation dont il vient d'être question. Je faisais référence aux bulles évoquées par Sloterdjik. Il faut de nombreux éléments habilement agencés pour réaliser de telles bulles. Pensez à l'automobile et à sa transformation radicale. Jadis, il suffisait d'ajouter un poste radio dont on espérait que le son ne serait pas couvert par le bruit du moteur ! Maintenant la voiture est conçue pour l'audition de CD sur un lecteur intégré : la voiture est une bulle dans laquelle on peut jouir de la musique.

Ces assemblages, et l'intégration qu'ils supposent, impliquent que l'entreprise puisse mobiliser toutes les compétences, savoir-faire et technologies nécessaires. Ce qui est vrai pour l'automobile l'est encore plus pour les secteurs de pointe, les biotechnologies ou les nanotechnologies : les produits-services sont des assemblages complexes. Cette évolution est en cohérence avec la tendance à la singularisation et à la mise en société des biens, qui supposent des ajustements facilités par le recours à des combinatoires d'éléments.

1.2.1.4 *Kairos*

Il n'existe pas de terme anglais ou français pour désigner cette caractéristique du processus d'innovation. Le *kairos* (mot grec qui signifie « moment propice ») désigne l'adéquation entre l'action entreprise et la situation dans laquelle elle prend place. Pas d'innovation si l'on arrive trop tard ou

trop tôt dans un monde trop vieux ou trop jeune. Avec Bruno Latour, nous avons utilisé jadis la métaphore du Scrabble pour illustrer ce point. Pour placer un mot, il faut en effet que le tableau s'y prête. Et le tableau dépend du jeu des adversaires, des cases libres, de la disposition des cases qui comptent double ou triple. Un marché est comme un tableau de Scrabble. Rien ne sert de vouloir placer une innovation qui ne correspond pas aux possibilités qu'il offre. La métaphore du Scrabble permet d'introduire la deuxième signification du *kairos*. Tous les joueurs de Scrabble savent qu'il est dangereux de conserver sur son chevalet le mot parfait qui utilise toutes les lettres qu'on a piochées. Parfois, si on a de la chance, on peut les placer. Mais, bien souvent, pour continuer à participer au jeu, il faut accepter de le défaire et de se rabattre sur un mot comportant moins de lettres mais qui a l'avantage de pouvoir être placé et de rapporter des points. Le *kairos,* c'est aussi cela : le refus de la perfection ; la disposition d'esprit qui vous amène à vous adapter à la situation, à faire preuve de mesure. Tous les spécialistes d'innovation le savent ; ils parlent de capacité de passer des compromis, de s'adapter et de faire preuve de réactivité.

1.2.2 … qui entraîne de nouvelles formes d'organisation des activités économiques

Le nouveau régime d'innovation que je viens de caractériser à grands traits s'accompagne d'une modification des formes d'organisation de l'activité économique. Cette modification tient en deux mouvements contradictoires. Elle favorise à la fois la constitution de collectifs, dans lesquels se déploient des actions distribuées, et le renforcement d'agences individuelles, qui sont considérées comme les sources de l'action.

1.2.2.1 Réseaux et collectifs

Le nouveau régime d'innovation accentue la dimension collective du processus d'innovation. Les exigences de singularisation, d'assemblage, de mise en société, de réactivité et d'adaptation (*kairos*) impliquent la participation d'une foule de groupes et d'acteurs diversifiés et hétérogènes. Parmi eux, il faut notamment signaler les chercheurs qui travaillent dans les laboratoires publics ou semi-publics, les consommateurs ou usagers, soit à titre individuel, soit organisés en groupes intermédiaires, tous les professionnels de la commercialisation des produits, les firmes sous-traitantes ou alliées, les pouvoirs publics qui règlementent, la société civile. Si j'étais en France, je donnerai comme exemples les OGM ou le téléphone mobile. Dans ces deux cas, on est loin des marchés proprets de jadis avec une offre qui s'adressait à des demandes isolées les unes des autres. Définir ce que doivent et peuvent être des antennes-relais qui ne

dérangent pas leurs riverains, des OGM qui soient acceptés par les consommateurs, implique un large spectre d'acteurs qui coopèrent, s'affrontent, etc. Ce sont encore des cas extrêmes, mais qui deviendront courants.

Cette entreprise collective suppose de nombreux allers-retours entre les acteurs qui sont parties prenantes. L'innovation se transforme, des compromis sociotechniques sont recherchés en fonction de rapports de force largement imprévisibles et toujours fluctuants. On tente des expériences grandeur nature pour apprécier les qualifications proposées. Des plateformes sont conçues et mises en place pour permettre ces expérimentations collectives.

On comprend pourquoi, dans ces conditions, la notion de réseau d'innovation a eu et a encore, à juste titre, un tel succès. Ces marchés-réseaux ont été maintes fois décrits (Callon, 1999b). Plongeant dans le monde universitaire, liant des firmes les unes aux autres, ils mobilisent une foule de professions qui commercialisent les innovations, ils s'appuient sur des administrations ou des agences publiques et, finalement, ils enrôlent le consommateur ou le client à qui sont proposées des innovations auxquelles ils finissent par s'attacher à leur corps consentant. Ces réseaux sont dynamiques ; ils peuvent être reconfigurés en fonction des alliances à mobiliser, des innovations à concevoir et des clients à attacher. Quand le consommateur hésite entre deux voitures, deux jus de fruits, deux semaines de vacances proposées par des opérateurs, il ne voit que l'offre qui lui est faite. Mais cette offre est la pointe extrême d'un réseau profond, étendu et diversifié qui a été mobilisé pour que cette offre-là, différente des autres, lui soit faite. Quand il tourne la page du catalogue ou préfère Nissan à Toyota, il arbitre en faveur d'un réseau contre un autre.

La dimension dynamique des réseaux, même si elle est difficile à analyser et à modéliser, est essentielle pour comprendre la dynamique de l'innovation. Elle suppose des architectes de réseaux, des entrepreneurs qui se posent la question des configurations et reconfigurations et des technologies organisationnelles qui les permettent. La firme qui innove n'est plus une organisation *bunker* face à un environnement indifférencié et anonyme. Le travail de conception des innovations, l'organisation de la production, la sollicitation des consommateurs passent de plus en plus par une compétition entre réseaux dont les configurations sont évolutives.

Cette organisation en réseau, avec les instabilités qu'elle suppose, se double d'une organisation communautaire : de nombreux observateurs ont souligné l'importance pour la dynamique de l'innovation des communautés de pratiques ou épistémiques, véritables niches écologiques au

sein desquels se tissent des relations de confiance qui favorisent la circulation et l'hybridation des savoirs, des compétences et des projets (Amin et Cohendet, 2004). Ces communautés sont transorganisationnelles ; elles combinent connaissances tacites et codifiées, assemblent des humains et des non-humains (les dispositifs techniques y jouent un rôle crucial) et se déploient à travers une multiplicité de cadres temporels et spatiaux, grâce notamment aux nouvelles technologies de l'information et de la communication.

1.2.2.2 L'irrésistible ascension de l'*Homo œconomicus*

Le régime d'innovation qui devient dominant favorise des formes d'organisation collective : conception et développement sont portés par des réseaux et des communautés. Mais, en même temps, il favorise également et, de manière contradictoire, l'apparition et la dissémination de nouvelles formes d'*Homo œconomicus* qui accentueront l'influence de l'individualisme dans la vie économique. Pour décrire cette évolution des agences économiques, il est commode de distinguer entre des versions successives d'*Homo œconomicus :* la première version, ou version 1.0, correspond au monde fordiste ; la seconde, version 2.0, à un monde interactif où le réseau et le projet deviennent dominants.

La version fordiste de l'*Homo œconomicus* est connue. Elle désigne des agents individuels dont les normes de comportement sont fixées par d'autres (hétéronomie) ; une discipline stricte est imposée ; les actions et interactions sont programmées. Ce modèle s'applique aussi bien au monde de la production qu'à celui de la consommation. Avec le modèle interactif, bien décrit par Andrew Barry (2001), l'*Homo œconomicus* s'ouvre et s'autonomise : qu'il soit producteur ou consommateur, il est incité à développer des projets, à prendre des initiatives, à interagir avec son environnement pour infléchir ses actions et entrer dans des jeux stratégiques ; il est tenu responsable de ce qu'il fait (autonomie). Dans les deux cas, il s'agit du même modèle anthropologique centré sur un individu qui calcule ses intérêts et optimise ses comportements. Mais d'un modèle à l'autre, les compétences ont changé ; certains diraient qu'elles ont été enrichies. *Homo œconomicus* 2.0 est pris dans une logique d'innovation permanente : il est sommé d'innover. Boltanski et Chiapello (1999) ont suggéré que la notion de projet était au cœur de cette nouvelle configuration économique : elle établit un lien entre la dimension collective de l'innovation (le groupe de projet) et sa dimension individuelle (*Homo œconomicus* 2.0).

1.3 Le nouveau régime d'innovation accroît la prolifération du social

J'en ai assez dit sur le nouveau régime d'innovation, sur les marchés-réseaux et sur leurs pratiques communautaires ainsi que sur l'irrésistible ascension de l'*Homo œconomicus* 2.0 que ce réseau favorise et qui, en retour, le soutient. Je voudrais suggérer maintenant que ce régime d'innovation a pour effet de faire émerger à une cadence encore inconnue des groupes nouveaux, porteurs de problèmes et d'attentes, qui veulent faire reconnaître leur identité et se battent pour avoir une place dans le monde commun. Avec cette accélération, le social, qui était considéré comme étant aux marges de l'économie, s'installe en son cœur. S'il fallait maintenir coûte que coûte la notion d'encastrement (que j'ai proposé de remplacer par celle d'intrication), je dirais que le social s'encastre définitivement dans l'économie.

Ce qui est nouveau, ce n'est pas que les marchés fabriquent des sujets de préoccupation. Comme je l'ai rappelé précédemment, tout marché, par constitution, donne naissance à des groupes concernés. Mais avec le nouveau régime d'innovation, ce mouvement s'amplifie et devient central dans l'organisation des activités économiques. Les sujets de préoccupation, les *matters of concern*, occupent maintenant le devant de la scène. Ceci est dû à la fois aux effets des mises en réseaux et des pratiques communautaires qu'elles développent et à l'avènement de l'*Homo œconomicus* version 2.0.

1.3.1 Réseaux et pratiques communautaires

La première raison de cette accélération est la généralisation du modèle des réseaux et des pratiques communautaires qu'implique le nouveau régime d'innovation.

1.3.1.1 Réseaux

Premièrement, les marchés organisés en réseaux rendent les débordements plus probables et plus fréquents. Rassemblant un grand nombre d'acteurs diversifiés, ils multiplient les échanges et les flux entre tous ceux qui sont pris dans leur toile. Les occasions de fuites se multiplient, et la surveillance de tous les flux devient une tache herculéenne, même avec les technologies de l'information qui facilitent la traçabilité des opérations. Cette fragilité des réseaux a été souvent relevée, et elle ne peut être complètement supprimée. D'autant plus que des groupes peuvent profiter de cette fragilité pour opérer des détournements qui leur sont profitables : les débordements sont parfois organisés, produisant des conséquences

désastreuses pour certains. L'histoire de la vache folle est une bonne illustration de telles situations : la filière qui conduit à la production de farines animales était, et est encore, si complexe, si décentralisée, qu'il est pratiquement impossible de la surveiller dans son ensemble et dans ses moindres détails : pas étonnant que des prions manquent un jour à l'appel ! Le travail fait par John Law sur l'origine et le déroulement de la grande épidémie de fièvre aphteuse au Royaume-Uni, qui a conduit à dresser ces brasiers évoquant les noirceurs supposées du Moyen Âge, en fournit une autre preuve : dans ce cas, les trafics illicites et clandestins de moutons, dont les mouvements et transhumances avoués ou non sont impossibles à suivre, ont contribué à brouiller les cartes.

Les marchés organisés en réseaux avec le juste-à-temps (réactivité) et les flux tendus (singularisation) font de plus en plus appel aux technologies de l'information et de la communication ; ils suscitent également une augmentation continue des transports, notamment routiers et aériens. Cette évolution entraîne des nuisances en tous genres : embouteillages et encombrements préoccupants, émission de gaz à effets de serre qui agissent sur le climat, virus informatiques qui frappent à distance et se répandent, notamment en paralysant les ordinateurs et les centres de calcul, mais également en contaminant des populations voyageuses et en sautant les barrières des espèces, *hackers* qui entrent dans les bases de données confidentielles ou terroristes qui frappent les réseaux. Il est facile de comprendre pourquoi et comment le régime d'innovation qui s'impose est un régime favorable aux débordements en tout genre.

Les marchés organisés en réseaux, en même temps qu'ils sont sujets aux débordements, favorisent, de manière contradictoire, les cadrages et les verrouillages sociotechniques qui en résultent, et ce, pour au moins deux raisons. La première, qui a été bien étudiée par les économistes, tient aux externalités positives de réseaux. Celles-ci sont responsables de rendements croissants d'adoption et de production. Plus un réseau se densifie et s'irréversibilise, plus il devient intéressant pour les agents de rester dans les réseaux déjà constitués : technologies et relations de confiance se renforcent mutuellement pour favoriser les cliques et les ligues. Les districts industriels et, maintenant, les districts scientifiques illustrent parfaitement cette évolution qui transforme les réseaux en chasses gardées dont l'accès est rendu difficile à ceux qui n'en font pas déjà partie. L'exclusion est la contrepartie de l'organisation en réseau.

La seconde cause est moins connue, mais elle est appelée à jouer un rôle considérable dans les années qui viennent. Elle est liée à la tendance irrépressible vers la singularisation des biens et des services que promeut le nouveau régime d'innovation dont les marchés en réseaux sont porteurs. Cette singularisation, comme je l'ai souligné, conduit à la fabrication

de différences systématiques : les consommateurs, ou les usagers, se transforment en cas spécifiques qui sont traités comme des individus vivant dans un monde particulier : leur monde. C'est dans le domaine de la santé que ce mouvement, par ailleurs général, est le plus frappant, avec la montée en puissance de la médecine individualisée. Il n'y a pas très longtemps, on considérait par exemple que les cancers pouvaient être regroupés en grandes familles : entre deux femmes atteintes d'un cancer du sein, il y avait plus de points communs que de différences. Ceci se traduisait et se traduit toujours par des traitements identiques. Cette situation est en train d'évoluer. Chaque cancer devient une histoire singulière. Il s'explique par des facteurs génétiques impliquant généralement plusieurs gènes, par le style de vie du patient, par des conditions environnementales, par les pratiques de consommation, par son stade de développement et les interventions thérapeutiques antérieures. Chaque malade est pris dans une histoire singulière. Le rôle croissant de la génomique et de la protéomique amplifie cette évolution. Chaque être humain est un être malade à sa manière, qui est différente de celle des autres êtres humains.

Il s'ensuit que les maladies sont vouées à devenir des maladies rares et, par conséquent, à se transformer en maladies orphelines. Un indicateur de ce mouvement est fourni par l'explosion du nombre d'associations de patients atteints de maladies rares et qui s'organisent pour que les firmes et les chercheurs les prennent en compte. Les thérapies développées se donneront pour cibles certaines familles de maladies rares dont les profils seront jugés semblables. Du même coup, d'autres profils seront exclus : plus la singularisation s'accroît, plus la nécessité d'arbitrages devient pressante. Les cadrages sont inévitables. Ceci s'applique à l'ensemble des marchés économiques et plus particulièrement au secteur des services.

Verrouillages technicoéconomiques et singularisation des biens-services contribuent à faire proliférer les groupes orphelins.

1.3.1.2 Collectifs

La constitution et l'expansion des communautés épistémiques et des communautés de pratique, ce que j'ai proposé d'appeler les « collectifs de recherche et d'innovation », contribuent puissamment à l'apparition de groupes concernés. Ces collectifs traversent en effet les frontières organisationnelles. Ceci ne signifie pas qu'ils restent inorganisés, mais leurs formes d'organisation sont plus souples et leurs limites demeurent floues et fluctuantes. Dans ces collectifs circulent, sans entraves, des personnes et des savoirs (sous forme de documents, de logiciels, de dispositifs techniques); généralement les droits de propriété y sont peu contraignants, ce

qui facilite la dynamique de production de connaissances (Callon, 1991). Du même coup, les débordements (ce que les économistes appelleraient des externalités positives) se multiplient et deviennent un principe d'organisation en tant que tel : Linux, Firefox et Thunderbird fournissent une bonne illustration de cette logique des débordements et des affectations (positives, mais pas uniquement) qu'ils provoquent. La Silicon Valley demeure le cas emblématique de cette forme d'économie. Les communautés n'échappent pas pour autant au repli sur elles-mêmes, au conservatisme, au maintien et à la défense d'orthodoxies et de traditions. Kuhn avait fait de cette tendance à l'immobilisme un des arguments de son analyse des révolutions scientifiques ; Mullins a montré ensuite combien les réseaux sociaux, nous dirions maintenant les réseaux sociotechniques, pouvaient contribuer à cette fermeture, anticipant sur les théories du verrouillage. Du même coup, des groupes orphelins apparaissent.

1.3.2 *Homo œconomicus* version 2.0

Une autre caractéristique du nouveau régime d'innovation, on l'a vu, est de favoriser l'émergence d'une variété nouvelle d'*Homo œconomicus*. Les travaux empiriques consacrés à cette nouvelle espèce soulignent les difficultés suscitées par la généralisation de ce modèle anthropologique et par les normes qu'il impose. Les tensions se multiplient. Certaines affectent l'intériorité des agents. *Homo œconomicus* 2.0, puisqu'il est responsable des actions qu'il développe et des effets qu'elles produisent, est tenu responsable de ses succès… et de ses échecs. Il ne peut partager avec d'autres le poids de ses supposées « erreurs » qui ne peuvent être imputées qu'à ses incompétences ou limites. Il est face à lui-même et ne dispose d'aucun recours. Pour certains êtres fragiles, parce que mal équipés, ceci peut avoir des conséquences tragiques. Il est constamment sous tension (le fameux stress à l'origine de souffrances bien décrites par Dejours [2000]), constamment aux aguets, chaque nouvel événement mettant en danger l'estime qu'il se porte et l'image qu'il a de lui-même. De plus, les rapports de force sont omniprésents et permanents : le succès va à ceux qui s'imposent, souvent au détriment d'autrui. Et, du fait de la prégnance de l'organisation en réseaux et des groupes de projet, il n'existe aucune instance à qui s'adresser pour plaider sa cause et réclamer justice : les injustices deviennent quotidiennes et peinent à se frayer un chemin dans l'espace public (Veltz, 2000).

À ces tensions intérieures s'ajoutent des tensions extérieures. Puisque l'*Homo œconomicus* 2.0 doit réussir à tout prix et que la réussite dépend de l'habileté des alliances et des stratégies, il recherche la compagnie des forts et s'associe uniquement avec d'autres *Homo œconomicus* 2.0 : l'*Homo œconomicus* 2.0 vit et travaille en bande. Ceux qui ne sont pas en mesure de se

conformer au modèle sont impitoyablement exclus : au mieux, ravalés au statut d'*Homo œconomicus* 1.0, cet agent qui reçoit ses ordres d'autrui et qui se livre à de pauvres calculs d'optimisation ; au pire, réduits au statut d'*Homo præconomicus*, qui n'existe qu'assisté, dans un monde d'altruisme, de générosité ou de désintéressement. Cette exclusion se joue notamment par le biais des inégalités de capital social et culturel qui créent des situations de profonde inégalité. En promouvant *Homo œconomicus* 2.0, les nouveaux régimes d'innovation font apparaître des agences qui renforcent le pouvoir et l'efficacité des marchés, mais qui multiplient en même temps les sujets de préoccupation, les *matters of concern* à propos du modèle anthropologique qui se trouve ainsi privilégié.

1.4 L'effet des technosciences sur les *matters of concern* !

Les marchés-réseaux (convenons de désigner ainsi les formes d'organisation économique qui se mettent en place dans le nouveau régime d'innovation) multiplient les débordements et les cadrages et, avec eux, l'émergence de groupes affectés et de groupes orphelins. Les « défaillances » des marchés seraient inexplicables si la technologie n'était pas partie prenante. Qu'il s'agisse de verrouillages, de cadrages, de mise en forme d'agences (au sens anglo-saxon de *human agency*) qui suscitent des résistances ou des contre-projets, les sciences et les techniques sont toujours impliquées. Ce sont elles qui donnent de la consistance et de la matière à ces constructions et aux épreuves qu'elles suscitent. Or, les technosciences ont changé ; les nouveaux paradigmes qui s'imposent (biotechnologies, technologies de l'information et de la communication) contribuent à amplifier encore plus les mécanismes par lesquels les marchés-réseaux fabriquent des *matters of concern*. C'est à une triple accélération que l'on assiste.

1.4.1 Une explosion démographique

Il faut d'abord rappeler, avant même d'entrer dans les contenus qualitatifs, que les technosciences contribuent à l'accélération de la prolifération du social pour des raisons purement quantitatives. Les ressources consacrées à la R-D et à l'innovation ont crû de manière exponentielle, et les discours sur l'économie des connaissances font de l'innovation la nouvelle religion des temps modernes. Ceci se traduit par une accélération de l'explosion démographique, non pas d'êtres humains mais de non-humains, dont on a vu qu'elle caractérisait le nouveau régime d'innovation :

chaque augmentation, par tous réclamée, de la part du PIB consacrée à la R-D ne fait qu'aggraver la situation. Des laboratoires publics et privés sortent de plus en plus d'êtres et d'entités nouvelles qui viennent mêler leurs vies à la nôtre et qui éprouvent des difficultés grandissantes à trouver leur place (voir plus haut). Prenons le cas des médicaments. La concurrence est sévère. Pour qu'une nouvelle molécule en élimine une autre, il faut qu'elle prouve sa supériorité. Mais du fait des verrouillages et de l'épuisement des paradigmes qu'ils impliquent, cette supériorité est difficile à obtenir. On tend donc à relâcher les exigences, et pour pouvoir renouveler les marchés, on accepte les effets secondaires. Ceci se traduit par exemple dans l'industrie pharmaceutique par une pratique qui se généralise : le rappel de médicaments, dont on « découvre », comme dans le cas du Vioxx, les effets secondaires indésirables.

1.4.2 Multiplication des sujets de préoccupation

1.4.2.1 Des objets scientifiques de plus en plus sauvages

La contribution des technosciences aux débordements s'est accrue avec la modification des hiérarchies disciplinaires. Les sciences physiques, longtemps dominantes, travaillent pour l'essentiel sur des objets propres, aux contours bien définis et aux comportements raisonnablement prévisibles. Repris par l'industrie, les objets de la physique n'ont alimenté et n'alimentent les débordements économiques que de manière sporadique : un lingot d'acier, bien refroidi, peut être parfaitement localisé et contenu ; de même pour un poste de télévision ou un lecteur optique lorsqu'ils sortent du laboratoire pour s'installer dans le salon des ménages français.

Les êtres sur lesquels travaille la chimie et qu'elle met en circulation ont, quant à eux, des propriétés très différentes de ceux que la physique amène à l'existence. Comme le dit le vocabulaire de la discipline, leur principale caractéristique est d'agir et de réagir, de manifester des affinités ou des répulsions mutuelles, de se combiner, de catalyser certains processus. Alors que la physique s'adresse à une nature dont elle s'efforce d'expliciter les lois et les structures sous-jacentes, la chimie s'emploie à transformer la nature, produisant constamment de nouvelles entités (Moscovici, 1977). Du même coup, elle est confrontée à une difficulté majeure : cadrer à l'avance le comportement des êtres qu'elle fabrique et qui n'arrêtent pas de surprendre, de réagir de manière inattendue. Pas étonnant que la notion de pollution soit associée aux industries chimiques. Comme la chimie est partout et que ses objets envahissent notre vie de tous les jours, le travail de contrôle et de vigilance devient harassant. La menace de fuites inopinées se généralise.

Les sciences biologiques, notamment dans leurs développements récents liés aux biotechnologies et à la génomique, font franchir un degré supplémentaire à la production de débordements et, par voie de conséquence, à la production de groupes affectés. D'abord parce que les entités sur lesquelles travaillent ces sciences et qu'elles mettent en circulation sont vivantes et donc largement imprévisibles, et ceci malgré toutes les précautions que l'on peut prendre. Spinoza disait qu'on ne sait pas ce que peut un corps ; on pourrait ajouter en le paraphrasant qu'on ne sait pas ce que peut un gène, surtout lorsqu'il interagit avec d'autres gènes et qu'il est pris dans les innombrables interactions décrites par la protéomique. Toutes ces entités – gènes, protéines – continuent à vivre leur vie, contaminent, se répliquent, deviennent résistantes, se font transporter sur des vecteurs qui y vont parfois de leurs propres débordements, comme dans le cas des leucémies provoquées par l'insertion de gènes pour traiter la Progeria (Rémondet, 2004). La vie qui est innovation et création permanente, la vie sauvage qui échappe par certains de ses aspects à l'entreprise de domestication, fait irruption dans l'industrie.

1.4.2.2 Des technosciences qui favorisent la rareté

J'ai parlé jusqu'ici de débordements et de groupes affectés. Il faut également considérer la contribution spécifique des différentes sciences aux phénomènes de verrouillage. Contentons-nous de souligner, sans entrer dans les détails et en ne s'en tenant qu'aux sciences de la vie, que les biotechnologies et l'alliance qu'elles scellent entre informatique et génomique contribuent puissamment à la production de groupes orphelins. La puissance de traitement de l'information de l'une, mise au service de la finesse analytique de l'autre, conduit à la singularisation des êtres humains et contribue à faire de chaque personne un être différent des autres, à qui sont proposées des offres spécifiques en matière de soins ou d'alimentation. Ce mouvement, dont j'ai évoqué précédemment le caractère général, est amplifié par la montée en puissance de la « pharmacogénomique », qui va permettre une adaptation fine et continue entre les thérapies et les profils individuels. Face à une diversité qu'elle contribue à amplifier et qui sert de base à l'individualisation croissante des demandes, l'industrie devra faire des choix. Les profils rares seront exclus et se retrouveront orphelins. Les sciences de la vie alliées à l'industrie promettent de devenir ainsi de puissantes sources de verrouillages.

1.4.2.3 … sans oublier les sciences sociales !

J'ai évoqué jusqu'ici les sciences de la nature, celles qu'on dit dures. Mais il ne faut pas oublier la contribution, discrète mais ô combien efficace, des sciences sociales et humaines. Celle-ci commence à être mieux cernée. Il

ne s'agit pas de dénoncer des travaux instrumentalisés par les pouvoirs en place et abdiquant toute ambition théorique. C'est au moment où elles sont le plus fondamentales et qu'elles semblent le plus désintéressées que les sciences sociales ont l'impact le plus fort. Elles jouent notamment un rôle majeur dans l'élaboration de modèles anthropologiques et de schémas explicatifs qui nourrissent les décisions et les revendications. Toutes les disciplines sont impliquées dans la fabrication d'un *Homo œconomicus*. Même la sociologie la plus anti-économiste qui soit apporte sa contribution ! Une thèse récente montre par exemple comment la sociologie du travail française, avec la figure tutélaire de Georges Friedman, a pu imposer l'idée que le travail était avant tout une question d'autonomie, la norme étant constituée par la figure mythique de l'artisan, maître de son temps, de ses projets et de ses œuvres (Bidet, 2005). Cette orientation a renforcé celle prise par l'économie néoclassique et le privilège qu'elle accorde à l'agent autonome, capable de définir ses intérêts et le cours de ses actions. Ceci n'est qu'un exemple parmi tant d'autres. Le plus important est de noter que la contribution des sciences sociales et humaines ne se limite pas à des discours et à des mots. Elle ne s'inscrit pas dans le registre de l'idéologie mais dans celui de la performation. Les sciences sociales contribuent à la fabrication de la réalité qu'elles décrivent, notamment parce qu'elles participent activement à la mise en place de dispositifs, de règles, de conventions qui donnent chair et consistance à leurs modèles. C'est à ce point que la thèse de la performativité des sciences sociales est si importante (Callon, 1998). Elle s'applique de manière directe et explicite à l'anthropologie de l'*Homo œconomicus* 2.0, qui est une création des sciences sociales. La performation de ce modèle passe par des expérimentations qui supposent des collaborations étroites entre sciences sociales et ingénieries techniques : *Homo œconomicus* 2.0 a besoin d'équipements, de prothèses, en un mot doit être plongé, encastré dans des agencements sociotechniques sophistiqués, qui lui permettent des calculs compliqués. La conception de ces agences implique de manière de plus en plus forte l'économie-discipline et, de proche en proche, les autres disciplines des sciences sociales. Dans la longue lignée évolutive qui aboutit à l'*Homo sapiens*, une inflexion significative est en cours. *Homo* ne s'adapte plus à un environnement qui lui est extérieur ; par ses connaissances techniques et scientifiques (qui incluent les sciences sociales : économie, anthropologie, sociologie et droit), il contribue activement à façonner l'environnement qui lui permet d'évoluer dans certaines directions. Des exemples de telles performations se trouvent dans les marchés financiers (MacKenzie et Millo, 2003 ; MacKenzie, 2006 ; Callon et Muniesa, 2006) mais aussi ailleurs (Holm, 2002).

Jouant un rôle stratégique dans l'avènement de l'*Homo œconomicus* 2.0, les sciences sociales et humaines sont également très présentes lorsqu'il s'agit d'analyser et d'interpréter les effets que produisent les cadrages (la sociologie, dès sa naissance, définit le social comme ce qui résiste à l'économie, ce qui ne peut être absorbé par elle) et de suggérer des expérimentations et des actions pour en atténuer la gravité. Il faut également souligner que les sciences sociales peuvent contribuer au développement d'autres modèles anthropologiques en coopérant avec, voire en suscitant, des expérimentations que l'on qualifie d'« alternatives », dans la mesure où elles sont minoritaires et considérées comme hétérodoxes. Dans les deux cas, les sciences sociales, qui se donnent pour objet et pour sujet le social, contribuent à sa prolifération en multipliant les *matters of concern*.

Finalement, les sciences sociales et les sciences de la nature (et plus particulièrement les sciences de la vie) participent à un renversement dans les conditions d'évolution de l'espèce humaine. Comme le résume Serres en une formule frappante : « Nous nous faisons advenir. *Homo causa sui* ». L'homme est sa propre cause.

1.5 Innovation et démocratisation de la démocratie

On a longtemps proposé de distinguer entre innovations techniques et innovations sociales, d'opposer logique économique et logique sociale. Ceci n'est plus possible. Le régime d'innovation qui devient dominant brouille joyeusement ces distinctions et ces frontières. Il associe étroitement production de connaissances et de savoir-faire, développement des marchés et reconfiguration des collectifs dans lesquels nous vivons. Pour le meilleur et pour le pire, l'innovation est désormais au cœur de nos sociétés. Cette centralité de l'innovation explique celle de l'économie. Elle explique également les limites des marchés. Couplés avec les technosciences, ceux-ci produisent en permanence des sujets de préoccupation, des *matters of concern*. Au cœur de l'économie, l'innovation pose la question du social. Elle nous interroge sur les modalités de la vie commune.

Les marchés-réseaux fabriquent, en leur sein, des individus supposés autonomes et responsables qui n'ont d'autre choix que de développer des projets et d'assumer les échecs comme les succès. Ils constituent une extraordinaire fabrique de ce que certains ont appelé le « sujet occidental » : cet être improbable, responsable de lui-même, doté d'une volonté, capable de définir des fins et de mettre en œuvre les moyens de les atteindre. Ce que certains tenaient pour une fiction anthropologique devient une réalité, le produit d'une activité de masse sur une grande échelle. Mais l'exclusion sociale menace en permanence ces agents, en tout cas ceux qui

n'ont pas le goût de ces aventures ou qui, plus prosaïquement, n'ont pas les équipements sans lesquels ce modèle devient vraiment une fiction qu'on ne peut réaliser.

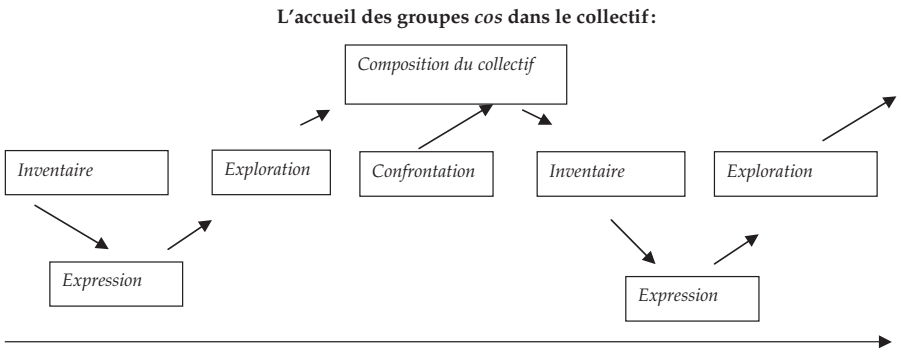
Les marchés-réseaux contribuent également à la prolifération toujours recommencée et de plus en plus rapide de groupes concernés, qu'il s'agisse de groupes affectés ou de groupes orphelins.

Les marchés sont donc pris en tenaille : sur le front intérieur, par ceux qui parlent au nom des exclusions qu'ils fabriquent, sur le front extérieur, par les groupes affectés et les groupes orphelins. Dans les deux cas, ce qui est en cause, directement ou indirectement, c'est la forme d'organisation des marchés ; l'organisation de la production et de la distribution, pour atténuer les souffrances liées à l'individualisation croissante des agences ou pour imaginer des structures qui contrecarrent cette tendance (Gadrey, 2000) ; l'organisation de la conception des nouveaux produits et services, pour prendre en compte les demandes, attentes et interrogations des groupes concernés émergents.

Dans notre livre sur la démocratie technique, nous avons montré l'importance des procédures politiques et des dispositifs matériels qui permettent cette prise en considération et contribuent à faire advenir une démocratie dialogique ou délibérative qui vient enrichir les institutions de la démocratie délégative (Callon, Lascoumes et Barthe, 2001). Ces procédures n'ont pas à être inventées par les sciences sociales. Les acteurs eux-mêmes se sont lancés depuis plus d'une vingtaine d'années dans une activité intense d'innovation et d'expérimentation pour mettre au point des dispositifs permettant l'identification de ces groupes concernés et leur intégration aux processus de conception et de production des nouveaux biens et services. Le Québec serait un des pays occidentaux où ces procédures ont donné lieu aux développements les plus remarqués. La France est à la traîne. En quoi consistent ces procédures ? Elles visent ou devraient viser cinq objectifs.

Le premier est d'établir la liste des groupes concernés et de leurs problèmes sans oublier ceux qui émergent et ne sont pas encore visibles (exigence d'inventaire) : c'est moins aux parties prenantes – les suspects habituels – qu'aux parties surprenantes – celles qu'on attendait pas – qu'il faut être attentif. Le second objectif est de permettre aux groupes émergents, qui ne sont souvent, à leurs débuts, que des agrégats mal cimentés d'agents individuels isolés et perdus, d'exprimer leurs problèmes et leurs préoccupations (exigence d'expression). Ceci introduit un troisième objectif, qui est de fournir aux groupes concernés, notamment lorsque les incertitudes sont fortes, des moyens de préciser les problèmes qui sont les

Figure 1.1
Articulation



leurs, de rassembler des données et de lancer des investigations, d'explorer des problèmes et des solutions (exigence d'exploration). Le quatrième objectif est de faciliter l'expression des demandes, leur confrontation et leur composition (exigence de composition). Quant au cinquième objectif, il devrait être d'organiser des allers-retours constants entre le débat sur les demandes et les intérêts, d'un côté, et, de l'autre, l'exploration des problèmes et la recherche de solutions (exigence d'itération).

Le processus d'articulation du collectif est ouvert : la composition d'un monde commun, pour être envisageable, doit se nourrir en permanence des investigations et explorations qui permettent de modifier les problèmes et de rendre compatibles, en les modifiant, des solutions qui étaient incompatibles ; l'investigation elle-même doit se nourrir de l'explicitation constante de nouvelles inquiétudes. Le processus décisionnel ne s'interrompt jamais. Il est ouvert. Pour le décrire, nous avons préféré la notion de mesure et d'action mesurée à celle de décision tranchante et irréversible, et nous avons proposé de remplacer le verbe « décider » par l'expression « prendre des mesures » (au double sens du terme) (Callon, Lascoumes et Barthe, 2001). Nous devons apprendre à vivre dans un monde ouvertement processuel. Ces allers-retours sont essentiels, car ils permettent de sortir de l'impasse lorsque la confrontation fait apparaître des positions irréconciliables ou incompatibles : une des issues possibles est de voir si une nouvelle formulation des problèmes ne pourrait pas conduire à des compromis sociotechniques. Innovations sociales, techniques et économiques sont saisies dans le même mouvement. Ce qui est en jeu, c'est la démocratisation de la démocratie.

Ce processus de composition d'un monde commun à travers la conception d'innovations largement débattues ne remet pas en cause les marchés économiques en tant que tels. Il permet simplement, mais le progrès est considérable, de rendre possible la reconnaissance d'identités nouvelles ainsi que leur expression politique. Il se peut très bien que les marchés soient reconfigurés de telle sorte qu'ils puissent prendre en compte ces identités, une fois qu'elles sont stabilisées et reconnues. Mais comme le montre la question de l'environnement, qu'il s'agisse de la gestion des déchets nucléaires ou du changement climatique, ceci n'est qu'une option parmi d'autres.

Pour que ce processus puisse se développer, il faut des procédures et des institutions adaptées. C'est ce que nous avons présenté dans notre livre *Agir dans un monde incertain*. Je me contenterai de rappeler quelques idées-forces :

1. Dans la phase d'inventaire, il faut éviter de donner la parole aux seuls groupes constitués ; l'important est de rendre visibles les groupes concernés émergents, les parties (sur)prenantes.
2. S'agissant de l'expression des inquiétudes, des préoccupations, des problèmes, en un mot des *matters of concern*, ce qui compte, c'est l'ouverture d'espaces publics où ces identités émergentes puissent se faire entendre.
3. L'activité d'exploration et d'enquête doit privilégier l'intervention et l'engagement des groupes concernés eux-mêmes, qu'ils soient institués ou émergents, et toutes les formes de recherche et d'expérimentation coopérative que cet engagement suppose ; l'implication des chercheurs professionnels, publics ou privés, est cruciale.
4. La composition des identités, avec les exigences de compromis et de hiérarchisation qu'elle suppose, appelle des procédures rigoureuses : certaines existent, d'autres sont à inventer. Il y a là un gigantesque travail d'expérimentation à mettre en chantier.

1.6 Remarques finales

La démarche proposée dans ce texte débouche sur quelques sujets de réflexion.

La notion de groupe concerné émergent est centrale. Ces groupes sont au cœur du nouveau régime d'innovation, qui combine innovations sociales, techniques et économiques. Le qualificatif d'émergent est capital, car trop souvent les groupes concernés qui s'expriment sont ceux qui ont pignon sur rue, qui sont puissants et dont les intérêts sont solidement

constitués ; ils finissent par accaparer le processus politique, imposant des décisions irréversibles qui, sur le long terme, les avantagent. Il n'est pas question de les ignorer, mais simplement de rééquilibrer les forces et surtout de rendre visible ce qui ne l'était pas. Les groupes concernés émergents sont en avance sur leur temps ; ce sont des forces positives, créatrices et non rétrogrades. C'est pourquoi ils sont dignes de la plus grande attention. C'est à travers eux que le social se reconfigure, se redistribue, se dissémine. Les causes auxquelles ils sont capables de donner corps peuvent devenir les causes de reconfigurations qui, en multipliant les options possibles, rendront les mondes communs plus vivables et plus ouverts.

Du même coup, les conceptions habituelles des relations entre économie, société et technologies doivent être reformulées. L'économie n'est pas encastrée (*embedded*) dans le social, pas plus qu'elle ne constitue une infrastructure. La dynamique des cadrages-débordements est au cœur des rapports entre économie et société, et l'articulation s'opère par le truchement des groupes concernés émergents. À travers l'innovation (et le rôle joué par les sciences et les techniques est crucial), l'économie fabrique du social qui, en retour, reconfigure l'économie et les technosciences. C'est ce mouvement d'aller-retour qu'il est important de comprendre et de faciliter. Pour y parvenir, des procédures et des institutions sont nécessaires. Leur conception devrait résulter d'une étroite collaboration entre sciences humaines et sociales, sciences de la nature et groupes concernés. L'heure d'une nouvelle anthropologie, à la fois pratique et théorique, dans laquelle l'homme devient sa propre cause – une cause à défendre et une cause qui détermine – est arrivée.

2 L'INNOVATION DANS LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE ET LE DÉVELOPPEMENT SOCIAL[1]

Benoît Lévesque
Avec la collaboration de
François Lajeunesse-Crevier

Une interrogation sur les rapports entre innovations et transformations sociales peut paraître à contre-courant des tendances lourdes puisque les innovations ont apparemment conquis l'espace occupé jusque-là par les grandes transformations, voire le changement révolutionnaire. L'intérêt croissant des chercheurs et des acteurs sociaux pour les innovations de même que la préoccupation pour les « révolutions minuscules », notamment dans les conditions de vie, se seraient réalisés au détriment de l'attention portée jusque-là aux grands projets de société. Même si, à première vue, il semble en être ainsi (Fukuyama, 1992), nous faisons l'hypothèse que les

1. Ce texte représente une version abrégée d'un texte qui porte en plus sur les politiques publiques, mettant ainsi en lumière non seulement la coévolution de ces politiques, mais aussi la coproduction des approches théoriques en liaison avec les acteurs (voir Lévesque, 2005).

innovations sont non seulement centrales dans le nouveau paradigme sociétal en émergence, mais aussi parties prenantes des grandes transformations en cours. Les innovations seraient ainsi devenues une des principales voies à partir desquelles les sociétés et leur économie se refont, ce qui n'est pas sans entraîner des « destructions créatrices », selon l'expression de Schumpeter.

Pour donner un bon aperçu des rapports entre les innovations et les transformations sociales, il est nécessaire de prendre en considération au moins deux champs de recherche, celui du développement économique et celui du développement social, où la notion d'innovation est devenue incontournable, principalement à partir des années 1980 (Osborne, 1994 ; Kline et Rosenberg, 1986). Dans cette perspective, notre contribution comprend deux parties. Dans une première, nous montrerons comment, dans le domaine de la science et de la technologie puis dans celui du développement économique, les innovations se sont imposées à travers deux notions principales, celle de processus et celle de système d'innovation. Sous cet angle, toute innovation, y compris technologique, relève d'un processus social. Dans une deuxième partie, nous laisserons entrevoir que la notion d'innovation sociale est également apparue sur le terrain du développement social et dans les interfaces du développement économique et du développement social. Sur ce terrain, il est d'abord question d'expérimentation sociale, d'innovation sociale et de nouvelle économie sociale[2]. En conclusion, nous tenterons de montrer comment ces deux champs de recherche se rencontrent dans la perspective d'un nouveau modèle de développement, donnant ainsi une portée relativement circonscrite au terme de transformation sociale.

2.1 Innovations et développement économique

Même si Karl Marx et Adam Smith avaient souligné à leur manière l'importance de la science et de la technique pour le développement économique, Joseph A. Schumpeter (1935 et 1939) fut l'un des premiers économistes à apporter un éclairage relativement spécifique qui s'impose encore aujourd'hui (Touffut, 2002 ; Fagerberg, 2003) et qui en fait « le théoricien le plus novateur du siècle et le plus stimulant en matière de

2. Le terme « nouvelle économie sociale », qui est utilisé par de nombreux chercheurs francophones en Europe et au Canada, désigne les nouvelles coopératives et les nouvelles associations apparues à partir du milieu des années 1970, principalement dans trois grands domaines : les services de proximité (vie quotidienne, cadre de vie, loisir et culture, environnement), l'insertion sociale et professionnelle et la revitalisation des territoires. L'ajout de « solidaire » à « économie sociale » permet d'inclure cette nouvelle génération avec les précédentes.

recherche sur l'innovation » (Blondel, 2002, p. 134). Tout en rattachant les innovations à l'entrepreneur, l'économiste autrichien en a proposé une typologie (nouveau produit, nouveau procédé, nouveau débouché, nouvelle source de matières premières) qui offre une ouverture pour les innovations sociales, à travers l'idée de nouvelles façons de faire ou de nouvelles formes d'organisation. Toutefois, les innovations se distinguent de la production de nouvelles connaissances et des inventions, puisqu'elles supposent la création de valeur économique ou, tout au moins, de valeur d'usage. Plus largement, les innovations à la source d'une nouvelle phase d'expansion apparaissent en grappes autour de nouvelles technologies qui ont des incidences sur l'ensemble de l'économie. Enfin, pour Schumpeter (1939), l'innovation ne peut être analysée exclusivement en termes économiques puisqu'elle résulte aussi d'un processus de nature sociologique, soit la lutte entre les nouvelles entreprises et les anciennes (Swedberg, 1991). Dans cette visée, non seulement les grappes d'innovation contribuent à un changement économique, mais elles relèvent aussi de changements politiques et culturels.

Le renouvellement de la recherche sur les innovations en matière de développement économique s'est fait d'abord à partir des études sociohistoriques de la science et de la technologie, puis des études économiques sur l'entreprise, les milieux et les pays innovateurs. Dans les deux cas, l'attention est centrée moins sur les innovations sociales que sur les innovations technologiques, même si les dimensions sociales de ces dernières seront de plus en plus prises en charge par les chercheurs.

2.1.1 De la science et de la technique à l'innovation

À partir des années 1970, les historiens et les sociologues des sciences ont progressivement élargi leur champ de recherche pour inclure les technologies, puis les innovations, et enfin les éléments de l'environnement influant sur ces dernières (Gibbons *et al.*, 1994 ; Salomon, 1990 ; Gille, 1978). Dans cette visée, la politique pour la science (développement d'un milieu favorable aux activités de recherche fondamentale) est devenue inséparable de la politique du développement par la science, la technologie et l'innovation. Ainsi, « depuis près d'une vingtaine d'années, l'innovation est devenue le maître-mot des politiques scientifiques » (Dandurand, 2004). Cela se traduit entre autres par de nouveaux rapports entre les universités, les entreprises et les pouvoirs publics, sans oublier la constitution de nouveaux modes de connaissance (Gibbons *et al.*, 1994).

Selon cette filière de recherche, trois approches ont contribué plus que d'autres au renouvellement théorique (Faucher, 1999). En premier lieu, la sociologie constructiviste de Pinch et Bijker (1987) montre que les systèmes techniques sont des construits dont les caractéristiques sont

données par les préférences des groupes constituant l'environnement humain. En deuxième lieu, l'étude des grands systèmes techniques laisse bien voir comment le cadre institutionnel rend compte des moyens dont disposent les acteurs, à travers une diversité de trajectoires nationales et sectorielles, remettant ainsi en cause le déterminisme technologique. En troisième lieu, l'approche de l'acteur-réseau explique bien comment les acteurs et les techniques sont inséparables au sein de « réseaux sociotechniques » où la distinction entre champ technique (habituellement défini comme composé exclusivement de non-humains) et champ social (défini comme composé exclusivement d'humains) perd de sa pertinence (Callon et Law, 1989 ; Latour, 1995). La diversité et l'hétérogénéité des acteurs concernés (mouvements sociaux, producteurs, usagers et consommateurs, scientifiques, pouvoirs publics réglementaires, collectivités locales) posent des problèmes de traduction dont la solution passe par la négociation et le compromis, voire par un élargissement de la démocratie (Callon, 1986 ; Callon, Lascoumes et Barthe, 2001). De plus, « en redonnant à tous les acteurs, qu'ils soient scientifiques ou commerciaux, les mêmes capacités de négociation, de contestation et d'association arbitraire entre faits de nature et faits de société », il devient possible de comprendre ou même d'expliquer comment « science, technologie et marché » entrent en relation (Callon et Law, 1989, p. 5, note 11).

De ces trois approches sociohistoriques, on peut d'abord retenir que l'innovation est un processus social faisant appel à une pluralité d'acteurs plutôt qu'à un entrepreneur individuel (Carlson, 1992). Ensuite, comme l'innovation résulte d'un processus social où le rôle de chacun et le produit final ne sont pas définis une fois pour toutes, l'approche linéaire (recherche scientifique, invention, innovation, diffusion, adaptation) est rejetée alors que les distinctions qui lui sont associées sont fortement remises en question. 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. Callon et Latour considèrent que la notion de réseau sociotechnique rend mieux compte des interactions entre les acteurs et les objets que celle de système sociotechnique utilisée par les institutionnalistes, notion qui leur apparaît trop déterministe et rigide (à notre avis, ces deux orientations de recherche sont complémentaires, comme peuvent l'être les innovations organisationnelles au regard des innovations institutionnelles) (Lévesque, Bourque et Forgues, 2001 ; Thérêt, 2000 ; Bélanger et Lévesque, 1991). Enfin, bien que les trois approches identifiées contribuent considérablement à l'avancement des connaissances dans le domaine de la science et des technologies, mais

aussi dans celui des innovations, elles ont tendance à accorder plus d'attention aux innovations technologiques (ce qui est pleinement légitime) qu'aux innovations sociales et aux « innovations ordinaires » (Alter, 2000).

2.1.2 Des systèmes d'innovation aux systèmes de production

Les économistes néoclassiques, qui considéraient les sources de l'innovation comme externes à l'entreprise, conçue par ailleurs comme boîte noire (Rosenberg, 1982), se sont intéressés à la science et à la technologie beaucoup plus récemment que les historiens et les sociologues (Gille, 1978 ; Rosenberg 2001 ; Merton, 1973a ; Guellec, 1999). À partir d'un modèle séquentiel, ils présentaient les innovations comme d'abord poussées par la science et la créativité des chercheurs (*technology push*) ou encore tirées par le marché (*demand pull* ou *market pull*) (Amendola et Gaffard, 1988). Ils incitaient ainsi les pouvoirs publics à soutenir la recherche fondamentale et la R-D ou à orienter les efforts de recherche en fonction des besoins du marché (Dosi, 1984). Dans les années 1980, la conception technicoscientifique et la conception entrepreneuriale du processus d'innovation « tendent à se rejoindre en accordant toutes les deux une grande importance aux sources externes d'innovation et à l'influence du milieu dans lequel l'entreprise et l'entrepreneur opèrent » (Landry, Lamari et Nimijean, 1999, p. 24). Comme pour les recherches sociohistoriques, les recherches économiques de l'innovation se préoccuperont de plus en plus d'internaliser l'environnement et de prendre ainsi en considération les institutions pertinentes au processus d'innovation.

Au début des années 1980, des économistes et des géographes ont proposé le concept de « milieu innovateur ») puis celui de « système local de production » en association avec la redécouverte des districts industriels (Pour une synthèse voir Lévesque, Klein, Fontan et Bordeleau, 1996). Dans le domaine du management[3], les chercheurs remettent également en question les frontières de l'entreprise et son environnement, d'où les notions d'entreprise-réseau, d'entreprise apprenante, voire innovante, de grappes industrielles et d'avantages comparatifs construits sur la base de la qualité des relations de l'entreprise avec son milieu, ses fournisseurs, ses clients, les collectivités locales, etc. (Foray, 2004 ; Porter, 1990 ; Julien *et al.*, 2003 ; Rosell, 1999 ; Cohendet, 2003 ; Coriat et Weinstein, 2002). Dans une perspective comparable, les économistes hétérodoxes (évolutionnistes et institutionnalistes) mettent de l'avant le concept de système

3. Nous pensons à l'abondante littérature portant sur les innovations dans la gestion des entreprises et les relations de travail. Voir entre autres Bélanger, Lapointe et Lévesque, 2004 ; Coriat et Weinstein, 2002 ; Murray *et al.*, 2004 ; D'Iribarne, 1987 ; Thuderoz, 1997 ; Warnotte, 1985.

d'innovation, qui internalise les facteurs influant sur le processus d'innovation et qui permet aussi l'arrimage des politiques d'innovation avec celles du développement économique.

Pour rompre avec les modèles mécaniques de la physique, les économistes évolutionnistes utilisent explicitement les analogies biologiques qui leur semblent les plus aptes à rendre compte de la nature interactive des relations entre la technologie et l'économie et plus largement des rapports des entreprises avec leur environnement (Nelson et Winter, 1982a ; Nelson, 1993a ; Dosi, 1982 et 1984 ; Freeman, 1991 et 1987 ; Niosi, 1994). D'où les concepts de routine (cette dernière jouerait pour l'entreprise un rôle analogue à celui des gènes pour les vivants), de sélection et d'adaptation, de dépendance du chemin parcouru, d'irréversibilité, de coopération et de compétition, de coévolution, d'hybridation, de fertilisation croisée et d'interactions et, par suite, d'apprentissages. À la différence de la biologie et en raison des capacités humaines de créativité et de réflexivité, l'environnement du processus d'innovation comprend non seulement l'environnement naturel, mais aussi l'environnement construit historiquement, ce qui permet d'inclure les institutions et les organisations scientifiques, technologiques, économiques et politiques. Les idées de système d'innovation et de réseau sociotechnique déjà mises de l'avant par les recherches sociohistoriques s'imposent également comme cadre théorique pour l'analyse des interactions et des interdépendances que supposent les innovations.

Le concept de système d'innovation comme tel pose au moins deux questions, celle des frontières du système et celle des éléments qui constituent le système. Selon la première, le système sera circonscrit par un secteur industriel ou un regroupement de secteurs (Pavitt, 1984) ou, ce qui est plus fréquent, par le territoire directement concerné. Dans ce cas, on retrouve les concepts de système national d'innovation, de système régional d'innovation et, parfois, de système local d'innovation (Héraud, 2003 ; Braczyk, Cooke et Heidenreich, 1998). Selon la seconde question, celle des éléments qui font système, les éléments scientifiques et technologiques les plus fréquemment retenus sont ceux qui relèvent du système scientifique et technologique, auxquels on peut ajouter, pour une vision élargie, les éléments en amont de ce système, comme l'éducation, ou en aval, comme les activités économiques (Amable, 2003). On comprendra que la notion élargie fait une place plus importante aux innovations sociales, alors que la notion centrée exclusivement sur le système technique se préoccupe davantage des innovations technologiques. Si l'on s'en tient ici aux systèmes nationaux d'innovation, trois conceptions ont été identifiées.

La conception minimale d'un système d'innovation national « inclut les organisations et les institutions engagées dans la recherche et l'exploration tels les départements de R-D, les instituts technologiques et les universités » (Lundvall, 1992, p. 12). L'étude du cas des États-Unis par Nelson s'appuie sur une telle conception du système d'innovation. Intéressée par le caractère à la fois public et privé de la technologie, la recherche met en lumière les interactions entre les entreprises de haute technologie, la R-D, le système universitaire, les politiques américaines de technologie et les législations dans le domaine. Nelson réussit à caractériser le système national d'innovation des États-Unis, notamment les différents arrangements institutionnels concernant les aspects privés et publics de l'information et de l'innovation technologique (Nelson, 1993b). À la même époque, Freeman (1987) élargit la notion pour inclure les relations de production de l'entreprise. Dans le cadre de la SPRU (*Science Policy Research Unit*) qu'il dirigeait, Freeman a orienté ses recherches sur le cas du Japon, alors reconnu comme exemplaire pour ses entreprises innovantes (Swyngedouw, 1987). La bonne performance économique du Japon s'explique par la spécificité de l'entreprise japonaise (organisation de la R-D et de la production et apprentissage), sans négliger pour autant le système scientifique et technique et plus largement l'environnement institutionnel.

La conception plus étendue de système national d'innovation « inclut toutes les parties et tous les aspects de la structure économique et les arrangements institutionnels affectant les apprentissages *(learning)* aussi bien que la recherche et l'exploration, sans oublier le système de production, le système de marketing, le système financier comme sous-systèmes où les apprentissages se font » (Lundvall, 1992, p. 12). Les travaux de Lundvall, du groupe IKE de l'Université d'Aalborg (Danemark), s'inscrivent dans une approche inspirée à la fois par les travaux des chercheurs britanniques du SPRU et par les économistes hétérodoxes français, notamment ceux de l'École de Grenoble. Le cas du Danemark permet de montrer comment de petits pays, sans grande innovation technologique et sans grand investissement en R-D, réussissent à bien performer économiquement tout en suivant une voie différente de celle des États-Unis (Lundvall et Christensen, 2003). Les institutions et la culture (échelle macro) peuvent influencer positivement les processus d'apprentissage à l'échelle de l'entreprise, des secteurs ou des régions (micro et méso). La capacité à construire des compétences, à produire des connaissances nouvelles, à faire circuler l'information et à opérer des changements organisationnels et institutionnels conséquents représente une formule gagnante en termes d'innovation (technologique et sociale) et de performance économique (Lundvall, 1992 et 1985 ; Mytelka et Smith, 2003 ; Johnson, 1992 ; Björkman, 2004).

La troisième conception des systèmes nationaux d'innovation se propose de dépasser les deux conceptions précédentes tout en s'en inspirant : d'une part, elle emploie l'expression « systèmes sociaux d'innovation » pour indiquer que le système est défini par les rapports sociaux, laissant ouverte la question du territoire ; d'autre part, elle précise l'expression comme « système social d'innovation et de production » (SSIP) pour bien marquer un changement de perspective théorique et méthodologique, par rapport aux conceptions précédentes. Ainsi problématisée, la notion de SSIP est « en un sens proche des modes de régulation retenus par la théorie du même nom » (Amable, Barré et Boyer, 1997, p. 4 ss). On passerait ainsi d'approches misant sur le déterminisme technique à une approche considérant les innovations comme des révélateurs de transformations socioéconomiques (Touffut, 2002). Si les innovations et la technologie demeurent objets d'attention, c'est parce qu'elles constituent, « au moins pour la période contemporaine, une porte d'entrée intéressante menant à l'ensemble du système économique » (Amable, 2003, p. 376). Mais pour choisir les institutions pertinentes, l'approche des SSIP considère l'ensemble de l'économie et pas seulement les sphères de la science et de la technologie. Cette conception plus étendue des systèmes d'innovation permet d'appréhender les différences entre capitalismes, notamment sous l'angle des déterminants de la compétitivité et de la croissance, comme le fait l'approche dite de la diversité des capitalismes (Hall et Soskice, 2001). Ainsi, le SSIP comprend plusieurs sous-systèmes autres que le système scientifique et technique, soit le système éducatif et de formation, le système financier (banques et marché financier), le système des relations industrielles, la structure de la concurrence (législation, réglementation), la régulation étatique de l'économie (législation, infrastructure), etc. Dans cette visée, on pourrait avancer l'idée d'un système d'innovation de protection sociale comme on l'a fait à l'occasion (Boyer, 2002).

D'un point de vue méthodologique, l'approche en termes de SSIP dépasse l'étude de cas pour esquisser une typologie des configurations dans la perspective de la comparaison internationale, ce qui conduit à orienter l'enquête plus sur les facteurs institutionnels (macro) qu'organisationnels (micro), bien que l'approche prétende faire la liaison entre les deux. Dans leur recherche sur douze pays, Amable, Barré et Boyer (1997) dégagent quatre types de SSIP, soit une configuration marchande (p. ex., les États-Unis), une configuration méso-corporatiste (p. ex., le Japon), une configuration publique (p. ex., la France) et une configuration sociale-démocrate (p. ex., la Suède). Cette étude laisse bien voir les complémentarités entre la spécialisation scientifique et technologique et la spécialisation industrielle. De même, il apparaît que les capacités d'innovation (radicales et incrémentales) et d'adaptation (rapides ou lentes) vont de pairs avec des modalités de régulation concernant entre autres les

ressources humaines, le système financier, le rôle respectif du marché et de l'État. Pour un type de configuration donné, la recherche révèle aussi une « forte complémentarité entre le mode d'organisation des firmes, l'organisation du champ scientifique et de la recherche industrielle, les pratiques en matière de brevet, et le type de relations avec les marchés du travail, du crédit » (Amable, Barré et Boyer, 1997, p. 4). Enfin, le passage d'un paradigme sociotechnique à un autre paradigme se réalise dans le cadre d'une crise économique et sociale et, par la suite, par l'entrée dans un nouveau sentier d'innovation.

2.1.3 Innovations et transformations sociales

En reliant le système sociotechnique à l'entreprise, puis au système de production, la théorie des systèmes d'innovation cherche à rendre compte de la croissance et du développement économique à partir des innovations. Les transformations du système de production s'opèrent selon des phases proches des cycles de Kondratieff, soit des cycles d'environ cinquante ans : une phase d'expansion, où certaines grappes d'innovations se généralisent, selon une trajectoire relativement spécifique et une phase de dépression, où se produisent à la fois la « désarticulation de l'ancien ordre productif » et la « genèse d'un paradigme productif nouveau » (Dockès, 2003, p. 143). Cette dernière phase se caractérise par la remise en cause de la vision dominante en termes d'innovations et par la multiplication d'expérimentations hors-sentier, laissant ainsi entrevoir une autre façon de faire. Pour les approches néoschumpetériennes, les transformations s'opèrent principalement à partir de branches et d'activités nouvelles (par exemple, l'informatique, les TIC, les industries du vivant) alors que, pour les approches institutionnalistes plus attentives au système de production, les transformations concernent le régime d'accumulation et les modes de régulation. Sous cet angle, « la transition d'un paradigme technologique à l'autre peut durer longtemps » (Petit et Soete, 2003, p. 92).

Il est périlleux de relier spontanément les innovations prises une à une aux transformations sociales (Blondel, 2002) puisque la simple agrégation d'innovations allant dans diverses directions ne suffit pas à produire un nouveau SSIP. Pour qu'une transformation s'opère, il faut d'abord qu'émerge une nouvelle vision, une nouvelle façon de définir les problèmes ainsi que les solutions à y apporter. Pour que l'on passe d'un paradigme sociotechnique de production à un autre, l'ancien paradigme doit avoir révélé des limites insurmontables, comme peut le faire une grande crise économique et sociale. Dans leur ouvrage sur le « nouvel esprit du capitalisme », Boltansky et Chiapello (1999) ont bien montré comment l'ancien paradigme sociétal était incapable de fournir des réponses aux demandes non directement financières de la « critique

artiste » (demande d'autonomie et de créativité) provenant des nouveaux mouvements sociaux et comment la nouvelle vision (la « cité par projet » inspirée par le monde des réseaux) s'était constituée en intégrant plusieurs éléments de cette critique. De plus, pour s'imposer largement, le nouveau paradigme doit s'appuyer sur de nouvelles représentations (la capacité d'imaginer combinée à la capacité d'oublier) et des expérimentations réussies, soit des innovations réalisées à l'échelle micro (p. ex., Henry Ford pour le fordisme). Mais, même si ces innovations suscitent des imitations en raison de leur réussite exemplaire, elles ne se diffuseront largement qu'avec l'aide de nouveaux arrangements institutionnels (lois, réglementation, 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 ; Lapointe *et al.*, 2003 ; Thérêt, 2000).

La multiplication des innovations dans des directions nouvelles relativement compatibles, surtout à partir des années 1980, vient en premier lieu de la transition d'un système sociotechnique de production à un autre. Au plan des transformations non encore stabilisées, relevons celles du régime d'accumulation et du mode de régulation, comme en témoignent l'apparition de nouveaux secteurs productifs, la mise en place de nouveaux principes de compétitivité pour les firmes, la place centrale de la formation et de la recherche, les nouvelles politiques industrielles et scientifiques. De même, « les configurations productives et organisationnelles qui avaient permis les succès des nations dans les années 1960 cèdent progressivement la place à un modèle interactif dans lequel innovations et apprentissages permanents vont de pair avec une articulation beaucoup plus étroite avec des marchés marqués par la différenciation par la nouveauté, la qualité et le service » (Amable, Barré et Boyer, 1997, p. 1). La transition vers une économie financiarisée et « une économie basée sur la connaissance a des implications pour toutes les institutions sociales » (Rodrigues, 2003, p. xviii), et donc pour l'ensemble des politiques (politiques d'éducation, d'emploi, d'inclusion sociale, de développement durable, politiques macroéconomique), structures et dispositifs institutionnels.

En deuxième lieu, si les innovations continuent toujours à susciter autant d'attention, cela s'expliquerait par le fait que le nouveau système sociotechnique de production repose désormais sur l'innovation permanente. Plus largement, l'innovation quasi permanente serait l'une des caractéristiques du nouveau capitalisme, aussi bien sous l'angle d'un capitalisme cognitif (Serfati, 2003) que d'un capitalisme financier ou patrimonial (Orléan, 1999 ; Aglietta et Orléan, 1998). L'idée d'une économie du savoir ou de la connaissance, qui s'est maintenant généralisée, ne se

réduit pas aux grappes d'innovations du domaine des TIC, ni même à la nouvelle économie (Boyer, 2002). Certains y voient une nouvelle façon pour le capitalisme de se soumettre et de contrôler la production des connaissances, ce qui ne serait guère nouveau (Serfati, 2003). D'autres avancent toutefois l'hypothèse d'un capitalisme cognitif qui serait en rupture avec le capitalisme industriel (Vercellone, 2003), « rupture historique par la montée de la connaissance, principal enjeu de la valorisation du capital et de la financiarisation » (Paulré, 2003, p. 331).

Dans cette visée, le capitalisme cognitif résulterait d'une autonomisation de la sphère de production des connaissances par rapport à celle de la production industrielle, entraînant même une fusion des deux sphères de telle sorte qu'invention et innovation pourraient de moins en moins être distinguées (Corsani, 2003). Il permettrait ainsi une croissance endogène qui échapperait à la logique des rendements décroissants, au moins partiellement ou pour un temps. Alors que la production industrielle était fondée sur la logique du travail répétitif, une « logique de reproduction à l'identique et à grande échelle », le capitalisme cognitif donne lieu à une économie quasi immatérielle où « la relation entre accumulation des connaissances et accumulation du capital ne passe plus par la médiation des marchandises » (Corsani, 2003, p. 72 et 57). Ce capitalisme mise ainsi sur une créativité ou une innovation continue qui prend sa source dans l'organisation elle-même et « dans le processus cognitifs interactifs de codification à travers la numérisation des savoirs jusque-là tacite et leur captation aussi bien par l'entreprise que par le marché et la puissance publique » (Moulier Boutang, 2003, p. 307). Si telles sont les transformations en cours et la place toujours plus importante des facteurs non marchands, il n'est plus possible de rendre compte de la réalité économique avec les schémas théoriques élaborés à partir de la production industrielle. Dans cette perspective, la théorie des systèmes d'innovation constituerait « une tentative malaisée de reconnaissance des effets productifs positifs et gratuits – définis comme externalités positives – des interactions multiples, dont seules les plus voyantes sont saisies, de ce travail toujours plus hautement socialisé de recherche, de développement et de production » (Chesnais, 2003, p. 177).

La montée des services dans l'économie entraînerait également une rupture avec le capitalisme industriel et le fordisme, en ce qui concerne aussi bien l'évaluation de la croissance et de la productivité que des présupposés de la science économique (Gadrey, 1996 ; Veltz, 1996 ; du Tertre, 2002 ; Ughetto, 2004; Besucco *et al.*, 2003; Laville, 2005; Callon, Larédo et Rabeharisoa, 1997; Geshuny, 1983). Outre le poids croissant des services comme secteur dans l'économie, l'importance croissante des services concernant la production des personnes par d'autres personnes (p. ex., l'éducation et la santé) pourrait justifier l'expression de production antropogénétique comme

vecteur de la nouvelle économie (Boyer, 2002). De plus, comme « la frontière entre l'industrie et les services semble s'effondrer toujours plus sûrement » (Ughetto, 2000, p. 349), le développement économique ne pourrait plus être évalué exclusivement en termes de flux, de quantité et de volume, puisqu'une économie de service est sensible à des évaluations d'amélioration ou de dégradation d'états (p. ex., la qualité de l'environnement et les conditions de vie) dont la pondération devient une question politique. Enfin, les rapports entre innovations technologiques et innovations sociales s'en trouveraient ainsi modifiés, puisque le progrès technique y serait mobilisé moins pour la substitution du capital technique par le travail que dans le sens d'une complémentarité des technologies et du travail (Gadrey, 2001). De même, comme les interactions entre producteurs et usagers sont beaucoup directes et déterminantes dans les services que dans l'industrie, les services aux personnes seraient plus orientés vers l'échange d'information, la coopération et la confiance mutuelle, qui sont autant de sources d'innovations (Lundvall, 1988 et 1992; Johnson, 1992).

En liaison avec la mondialisation et les TIC, le capitalisme se transformerait, selon d'autres chercheurs, dans le sens d'un capitalisme financier, actionnarial ou patrimonial qui serait le lieu de grappes nombreuses d'innovations tant au plan des institutions que de l'organisation ou des produits financiers (Orléan, 1999; Aglietta et Orléan, 1998). Comme on le sait, la financiarisation a des incidences sur la place du rapport salarial dans la régulation et la gouvernance des entreprises, et sur les formes d'épargne salariale et le rôle qu'elle joue (Boyer, 2002). Dans les années 1990, ce régime a été rendu possible par la mise en place d'une architecture institutionnelle assez spécifique aux États-Unis. Cette dernière repose sur de multiples innovations et transformations accumulées sur plusieurs décennies: déréglementation et décloisonnement des activités financières, capital de risque, réforme du régime de retraite, marché du travail plus concurrentiel, sans oublier l'apparition des nouvelles figures et configurations que sont le salarié actionnaire/épargnant et l'actionnaire-dirigeant (Serfati, 2003). La formation d'une épargne salariale investie sur les marchés financiers, puis dans la production, constitue une innovation financière majeure, d'autant plus qu'elle assure une certaine stabilité de l'épargne. En raison des poussées spéculatives qu'encourage le mécanisme autoréférentiel de l'opinion, ce régime demeure fragile (Aglietta et Orléan, 1998). Enfin, la possibilité d'une démocratie économique à partir de l'extension de l'actionnariat salarié est loin de faire l'unanimité (Montagne, 2000; O'Sullivan, 2000), notamment en raison de la place marginale qu'y occupent les syndicats aux États-Unis (Sauviat et Pernot, 2000).

La comparaison des divers systèmes sociaux d'innovation révèle que des architectures institutionnelles, autres que celle qui s'est imposée aux États-Unis, peuvent supporter des réussites dans le domaine (Amable, Barré et Boyer, 1997). Tel est le cas des pays social-démocrates qui misent sur la formation et la coopération comme base d'une économie des connaissances, et même de l'Irlande et du Portugal qui, sans avoir connu le fordisme, accordent une protection à l'emploi. En somme, suite à la crise du travail et aux demandes ouvrières de participation des années 1970, toute une série de transformations institutionnelles dans les décennies suivantes (décentralisation des relations industrielles, individualisation des contrats de travail, financiarisation de la rémunération) ont entraîné, aux États-Unis, un rapport salarial de plus en plus concurrentiel et flexible. Devant la complexité des réaménagements institutionnels, il est par ailleurs difficile de conclure à l'existence d'une régulation concurrentielle, y compris pour les États-Unis. Il faudrait plutôt faire l'hypothèse d'un mode original de régulation, plus complexe et plus interdépendant que le fordisme. Les recherches montrent également l'existence de trajectoires nationales suffisamment contrastées pour qu'on puisse en élaborer la théorie, même s'il reste encore à l'écrire (Boyer, 2002).

Comme nous l'avons vu, on ne saurait établir un mur étanche entre les innovations technologiques et les innovations sociales. Ainsi, « les innovations organisationnelles et sociales doivent toujours accompagner les innovations technologiques et certaines d'entre elles peuvent même arriver en premier » (Freeman, 1991, p. 214), alors que les innovations sociales ont toujours besoin d'un support, ne serait-ce que celui du langage. Si on s'en tient aux sources d'innovation dans la production de biens ou de services (équipements et procédés, recherche scientifique comme en biotechnologie, solution de problèmes pratiques sans percées scientifiques), on peut distinguer trois types d'innovation (Boyer, 2002). Les deux premiers types, les innovations technologiques et les innovations scientifiques, doivent « se prolonger en innovation sociale », sous peine de rejet ou de contestation (Salomon, 1990, p. 58). Désormais, ces innovations technologiques et scientifiques sont de plus en plus intensives en connaissances et en recherches (p. ex., les matériaux composites, l'ingénierie génétique) (Salomon, 1990). Quant troisième type, les innovations sociales, que sont la qualité totale, la réingénierie, la production à flux tendus, le juste-à-temps, le travail d'équipe, le *self-service* dans la distribution, le commerce électronique et la plupart des nouveaux produits financiers (produits dérivés, fonds communs, crédit bail, hypothèques inversée, l'épargne salariale) et les nouvelles institutions financières (capital de risque, fonds de retraite, fonds de travailleurs), il s'agit d'innovations organisationnelles ou institutionnelles qui s'appuient sur des technologiques, mais sans

nécessairement découler d'elles (Freeman, 1991). Enfin, l'innovation sociale est souvent produite dans les organisations au cœur de l'activité elle-même, par les compétences développées à travers le *learning by doing*, le *learning by using*, le *learning by communicating* (Lundvall, 1992). Autrement dit, « à l'épistémè de l'économie de la connaissance s'opposerait la techné de l'économie des compétences » (Boyer, 2002, p. 177). Comme ces innovations se font souvent en chaîne et qu'elles prennent leur efficacité en grappe, elles mobilisent une grande diversité d'acteurs et relèvent ainsi de processus sociaux relativement complexes (Edquist et Hommen, 1999).

En somme, la théorie des systèmes d'innovation, qui s'est construite à partir des systèmes techniques, en arrive à laisser aux innovations sociales un espace qui n'a cessé de s'étendre dans le sens des innovations organisationnelles, avec les approches évolutionnistes, et dans le sens des innovations institutionnelles, avec les approches institutionnalistes. Mais, même si cette théorie accorde de plus en plus d'attention aux innovations sociales, elle est l'objet de nombreuses critiques sur ce point. En premier lieu, les recherches sont centrées presque exclusivement sur les entreprises capitalistes, de telle sorte que les innovations sociales considérées sont généralement orientées directement ou indirectement vers le marché (ce que certains appellent des « innovations économiques ») (Fontan, 1998). Il existe bien quelques recherches sur la contribution des organisations sans but lucratif au collectif de recherche (Callon, 2003a ; Nelson, 1993a) et à la production de certains produits novateurs tels les logiciels libres (Horn, 2003 ; Rabeharisoa, 2003), de même que quelques recherches sur la reconversion économique à partir d'initiatives de la société civile (Fontan, Klein et Lévesque, 2003), mais la théorie des systèmes d'innovation laisse généralement de côté les entreprises publiques, les entreprises coopératives, les entreprises d'économie sociale et les associations productrices de biens et de services (Salazar et Holbrood, 2003 ; Gregersen, 1992 ; Hartley, 2005 ; Merrit et Merrit, 1985). En deuxième lieu, la question sociale (p. ex., l'exclusion professionnelle) est généralement analysée comme une série d'effets pervers résultant d'innovations entendues comme « destructions créatrices », rejetant ainsi dans le social les externalités du développement économique (Conceição, Heitor et Lundvall, 2003). Enfin, centrée sur l'entreprise et plus récemment sur le système de production, cette approche ne réussit pas à réaliser l'arrimage entre le développement économique et le développement social comme pouvait le faire la théorie keynésienne complétée sans doute par Beveridge.

2.2 Innovations et développement social

Le développement social représente également un champ de recherche où il est fortement question d'innovation, en liaison le plus souvent avec l'État-providence, les nouveaux mouvements sociaux (NMS) et la société civile. Dans ce champ de recherche, il est plus fréquemment question d'innovation sociale que d'innovation technologique. De même, les recherches y sont menées plus souvent par des chercheurs en sciences sociales que par des économistes. Si la plupart des innovations sociales associées au développement économique relèvent directement ou indirectement du secteur marchand, celles qui sont associées au développement social s'inscrivent principalement dans le non-marchand, sans pour autant exclure le marchand (le marchand doit par ailleurs être distingué de la lucrativité, comme c'est le cas avec l'économie sociale et une partie du tiers secteur) (Demoustier, 2001). Enfin, s'il n'est pas ou guère question de système d'innovation dans le développement social, l'État, les acteurs collectifs et les associations y occupent une place aussi centrale que celle de l'entreprise dans le développement économique. Dans cette perspective, nous nous arrêterons successivement sur la contribution des NMS aux innovations sociales et sur la place des innovations au sein d'un État-providence en profonde transformation.

2.2.1 Des nouveaux mouvements sociaux à la société civile

Si on s'en tient aux approches sociologiques les plus courantes, les nouveaux mouvements sociaux (NMS) sont orientés moins vers les innovations que vers la transformation de la société (Touraine, 2005 et 1984 ; Melucci, 1989 ; Offe, 1997). Dans cette perspective, les innovations organisationnelles (p. ex., l'amélioration ou la création d'organisations) et les innovations institutionnelles (p. ex., la modification des systèmes de décision, de la répartition du pouvoir et du contrôle des ressources) peuvent constituer des actions collectives, mais elles ne relèvent pas des mouvements sociaux au sens strict puisque ces derniers visent en premier lieu « le contrôle des modèles culturels et de l'historicité » ou, si on veut, le projet de société (Touraine, 1984, p. 52). Le mouvement ouvrier, qui représentait le mouvement social principal dans la société industrielle, visait la construction d'une société plus égalitaire à travers le contrôle de la production par l'État que devait réaliser le socialisme. La société actuelle, souvent qualifiée de postindustrielle ou encore de postmoderne, est une société où les conflits les plus structurants sont moins ceux qui relèvent de la production que ceux qui touchent la consommation et les conditions de vie (l'information, la santé, l'éducation, l'environnement), des conflits qui mettent les citoyens et les citoyennes en rapport avec les grands appareils de gestion centralisés. Il en résulte une pluralité de mouvements

sociaux dont les identités sont contrastées et les projets de société, différenciés (Melucci, 1989). Dans cette visée, les citoyens et les citoyennes cherchent avant tout à sortir de la participation dépendante pour s'affirmer comme sujets. L'enjeu principal devient alors le contrôle des décisions concernant le développement social et les modèles culturels, ce qui conduit à des formes d'action post-politique. Les changements escomptés ne peuvent être obtenus par la seule prise du pouvoir de l'État ; ils supposent la démocratisation, l'autonomie, la créativité et la qualité de vie (Boltanski et Chiapello, 1999). Plus largement, c'est à partir d'un « nouveau paradigme », d'une nouvelle vision de la société, qu'il est possible de « nommer les nouveaux acteurs et les nouveaux conflits » (Touraine, 2005, p. 9).

Si les NMS sont plutôt orientés vers la transformation de la société que vers les innovations comme telles, ils n'en constituent pas moins un terreau fertile puisque les expérimentations leur permettent de donner dès maintenant une matérialité à des aspirations profondes, de prendre des initiatives concrètes réalisant ainsi des « révolutions minuscules » (Chambon, David et Devevey, 1982). Autrement dit, même si elles ne doivent pas être confondues avec la logique des transformations sociales, les innovations sociales se sont explicitement inspirées des projets de société (vision et valeurs) mis de l'avant par les NMS. Si la plupart de ces innovations se font sur le terrain des conditions de vie et des problèmes culturels, elles apparaissent également sur le terrain du travail, d'autant plus facilement que ces mouvements sociaux (féministes, écologiques, étudiants, culturels, communautaires et autres) remettent en cause la séparation entre le privé et le public, entre le développement économique et le développement social (Lévesque, 2003). Pour les années 1960 à aujourd'hui, les recherches permettent d'identifier au moins trois périodes, quant au rapport entre les mouvements sociaux et les innovations sociales (Favreau et Lévesque, 1996 ; Comeau *et al.*, 2001 ; Evers et Laville, 2004).

La première période, qui va de 1968 à 1975[4], peut être caractérisée par des expérimentations socioéconomiques qui, dans la mesure où elles sont réussies, constituent autant d'innovations sociales. Ces expérimentations sont portées par une nouvelle classe sociale (que les sociologues appellent alors la « nouvelle petite bourgeoisie ») et par des acteurs proches de la mouvance contre-culturelle qui remettaient en question aussi bien la consommation de masse, la bureaucratie et l'utilitarisme que l'organisation tayloriste du travail et le travail monotone. Autrement dit, les expérimentations se définissent par opposition au modèle dominant de développement, formulant ainsi une critique « artiste » plutôt que réformiste comme le faisaient

4. Cette périodisation convient au Québec, mais il faudrait l'adapter pour l'appliquer à d'autres régions et pays.

les syndicats et les Églises jusque-là (Boltanski et Chiapello, 1999). Dans cette visée, il est plutôt question d'autogestion et d'entreprises « alternatives » que d'économie sociale (Lévesque, Joyal et Chouinard, 1989). Les innovations sociales concernent sans doute de nouvelles façons de faire (processus), de nouvelles combinaisons de ressources et de nouvelles formes d'organisation du travail ouvertes à la participation, mais aussi des services de proximité qui laissent entrevoir un autre rapport aux usagers. Les deux volets de l'alternative que représente bien l'expression « vivre et travailler autrement », remettent en cause aussi bien le productivisme à l'avantage du « *small is beautiful* » (Meadows *et al.*, 1982 ; Schumacher, 1979) que la dépendance induite par les technocrates et les bureaucrates dans le domaine de l'éducation, de la santé et des services sociaux (Illich, 1971 et 1975). Il en résulte donc des expérimentations à forte valeur symbolique quant au changement social escompté, comme l'ont été, dans la production, Lip en France (Delors, 2004) et Tricofil au Québec (Boucher et Martel, 1982 ; Lévesque, Malo et Girard, 1999 ; Lévesque, 1989), et dans les services de proximité, les garderies populaires au Québec (Bélanger et Lévesque, 1992) et les crèches parentales en France (Laville, 1994).

La deuxième période, qui va de 1975 à la fin des années 1980, se distingue de la précédente par un contexte de grande crise : crise du couple État-marché pour la régulation, crise de la coordination marchande/bureaucratique (hiérarchie privée et hiérarchie publique), désarticulation du cercle vertueux du développement économique et du développement social et éclatement des compromis sociaux à la base du fordisme et du providentialisme (Lévesque, 2003 et 1997a et b). De plus, la stagnation des gains de productivité qui s'ensuit et l'ouverture des marchés comme solution empêchent de poursuivre dans la direction de la redistribution étatique et du soutien de la demande (Aglietta et Brender, 1984). Dans ce contexte, les innovations seront portées non plus seulement par les aspirations et la critique artiste, mais de plus en plus par la nécessité et les urgences sur le terrain du travail et des conditions de vie. Ainsi, aux innovations qui répondent à la crise du travail (au désir de travailler autrement), s'ajoutent des initiatives pour contrer la crise de l'emploi (le chômage de longue durée), d'où des innovations sociales dans le domaine de l'insertion par le travail, de la création d'emploi et de la revitalisation des territoires, donnant ainsi lieu à des entreprises sociales, et de nouvelles formes de gouvernance (p. ex., les CDEC et les régies de quartier) et à des outils souvent inédits de développement (p. ex., les fonds communautaires, les groupes de ressources techniques) (Lévesque, 1979 et 1989 ; Bouchard, 1997 ; Favreau et Lévesque, 1996 ; Comeau *et al.*, 2001 ; Fontan, 1998 et 1989 ; Defourny, Favreau et Laville, 1998). De même, aux innovations inspirées par la critique

de l'État-providence, notamment son fonctionnement bureaucratique, s'ajoutent des initiatives pour répondre aux nouvelles demandes sociales non satisfaites par l'État, d'où des innovations dans le domaine des services aux personnes (Jetté, 2005 ; Lévesque, 1994 ; Lévesque et Vaillancourt, 1998).

La troisième période, qui va de 1990 à aujourd'hui, représente une période de mutation plutôt que de crise, comme en témoignent le début de reconfiguration de l'État, l'émergence de nouvelles formes de régulation, de nouveaux modes de gouvernance et d'une nouvelle architecture institutionnelle inspirée par un nouveau paradigme sociétal (Boyer, 2002 et 2004, Hollingsworth et Boyer, 1997 ; Touraine, 2005). Dans ce contexte de mutation, les innovations sociales ne sont plus à la marge comme à l'époque de la contre-culture et de la critique artiste des années 1968-1975. En s'institutionnalisant, elles deviennent parties prenantes de la reconfiguration de l'État-providence et d'une économie de plus en plus plurielle, entre autres à travers l'économie sociale et solidaire (Laville, 1994 ; Jetté, 2005 ; Lévesque et Mendell, 1999). Comme les contours du nouveau « modèle » de développement demeurent variables selon les pays et encore mouvants, tant au plan institutionnel qu'organisationnel, il s'ensuit que les innovations sociales peuvent infléchir les tendances néolibérales. Mais, en acceptant des compromis nécessaires à leur diffusion à l'échelle de la société, les innovations sociales sont portées de plus en plus par des représentants diversifiés de la société civile, de sorte que leur liaison aux NMS devient moins exclusive qu'auparavant (Dacheux et Laville, 2003). Elles contribuent néanmoins à la démocratisation comme on peut l'observer dans la nouvelle économie sociale. Cette démocratisation, devient incontournable dans la mesure où les usagers comme citoyens se distinguent au sein d'une même association par des appartenances multiples et plurielles, conformément au pluralisme des sociétés contemporaines. Le concept de société civile s'impose désormais pour rendre compte de cette diversité d'appartenance et de projets, d'où une « voie citoyenne » pour des transformations en profondeur (Leclerc et Béland, 2003).

Comme plusieurs l'ont montré, l'économie sociale et solidaire constitue une sorte de laboratoire de l'innovation sociale (Greffe, 2002 ; Lévesque, 2004 ; Boutillier *et al.*, 2002). Elle devient ainsi un lieu privilégié pour observer à la marge des innovations sociales qui affectent par la suite l'ensemble du champ du développement social et qui révèlent en même temps de nouveaux enjeux de transformation de l'ensemble de la société et de l'économie (Lévesque, 2004). Cela dit, elle n'est pas pour autant sans limites, du point de vue des innovations, puisqu'elle suppose au départ une forte impulsion réciprocitaire et qu'elle ne semble émerger que dans les secteurs à faible capitalisation. Ainsi, elle exige un fort investissement

dans la formation et l'apprentissage pour un fonctionnement démocratique, condition *sine qua non* de sa réussite (Fung et Wright, 2001). Enfin, la période actuelle pose la question de l'avenir des innovations sociales dans une économie sociale et solidaire qui s'institutionnalise. Sa reconnaissance par l'État et sa diffusion à l'échelle de la société ne font-elles pas en sorte que les innovations mises de l'avant cessent d'être un « fait social nouveau » puisqu'elles participent « dorénavant à ce qui fonde l'activité sociale d'une collectivité donnée » (Noreau, 2003, p. 102) ? Si tel est le cas, ne peut-on pas alors conclure que les innovations sociales, lorsqu'elles constituent des grappes comme c'est le cas avec la nouvelle économie sociale, participent pleinement à la transformation sociale ?

Les associations productrices de biens et de services ont été étudiées également en termes de *non-profit organizations* (NPO) dans diverses universités américaines, dont l'Université Johns Hopkins avec un programme international (Salamon et Anheir, 1997 ; Salamon, 1990). À la différence des approches de l'économie sociale qui incluent non seulement les OBNL mais aussi les mutuelles et les coopératives ayant des activités commerciales, l'approche en termes de NPO met plutôt l'accent sur le *non-profit* pour caractériser à la fois la spécificité et le potentiel de ces organisations. Sans entrer dans une confrontation des approches (voir à ce sujet Defourny et Develtere, 1999 ; Evers et Laville, 2004 ; Demoustier, 2001), mentionnons que la non-lucrativité ne semble pas suffire pour l'atteinte de l'intérêt général comme en témoignent de nombreux exemples d'OBNL qui relèvent moins de l'intérêt collectif que de l'intérêt individuel (p. ex., certains golfs).

La recherche empirique réalisée par Osborne (1994), apparemment la plus complète, arrive à la conclusion que les NPO sont faiblement innovatrices. En mettant l'accent sur les discontinuités et les ruptures, l'auteur ne retient comme innovations que celles qui permettent 1) soit d'atteindre de nouvelles clientèles (*expansionary*) ; 2) soit de proposer de nouveaux services (*evolutionary*) ; 3) ou de faire les deux en même temps : nouvelles clientèles et nouveaux services (*total*). Ce faisant, les améliorations continues, que d'autres considèreraient comme des innovations incrémentielles, sont classées sous le registre du changement organisationnel (*developmental*). Si on ne peut remettre en cause les données quantitatives confortant cette thèse, on peut s'interroger sur les repères théoriques utilisés : en premier lieu, la définition des innovations tirées du secteur capitaliste ; en deuxième lieu, une approche des NPO ne tenant pas compte de leur spécificité. Cela dit, on ne peut qu'être d'accord avec ces chercheurs sur deux points, soit la nécessité de poursuivre des recherches empiriques à partir d'approches théoriques plus formelles et le fait que le potentiel d'innovation des associations engagées dans des activités économiques n'est pas spontanément mis pleinement en valeur (Zimmermann,

1999). Si la notion d'entreprise sociale répond en quelque sorte aux objections des économistes néoclassiques quant au potentiel d'innovation (Defourny, 2004), il faut toutefois ajouter que les recherches centrées sur les entreprises ou les associations prises une à une (approche micro) ne peuvent que très difficilement laisser entrevoir le potentiel de transformation des innovations sociales ainsi identifiées.

2.2.2 État-providence : nouvelle architecture institutionnelle et économie plurielle

Les innovations sociales dans le domaine du développement social, notamment celles relevant des services de proximité et de l'insertion, sont souvent associées à l'État-providence tant d'un point de vue historique que de la diversité des formes actuelles d'État-providence. D'un point de vue historique, les associations et les mutuelles porteuses en leur temps d'innovations sociales ont précédé l'État-providence, allant même à contribuer à son émergence (Gueslin, 1998 ; Petitclerc, 2004), mais ce dernier tendra au XX^e^ siècle à les intégrer selon des configurations nationales relativement spécifiques (Esping-Andersen, 1999 ; Evers et Laville, 2004). Si l'État-providence social-démocrate apparemment le plus complet a eu tendance à ne laisser aux associations qu'une place résiduelle, l'État-providence corporatiste leur accordera une place importante dans la livraison des services, mais en réduisant considérablement leur autonomie, alors que l'État-providence libéral, moins développé que les deux précédents, laissera plus de place au marché complété, pour les personnes les plus défavorisées, par des associations relevant le plus souvent de la philanthropie ou de la charité (Evers et Laville, 2004 ; Vaillancourt et Laville, 1998 ; Young, 2003 ; Williams, 2003b).

Cela dit, l'État-providence incarne la modernité et contribue effectivement à l'élargissement des droits sociaux, notamment à travers de nombreuses innovations organisationnelles et institutionnelles qui ont favorisé une démarchandisation et une défamillisation des services collectifs et de la protection sociale. Ainsi, la création de services publics sous l'égide de l'État dans le domaine de la santé et des services sociaux, dans le domaine de l'éducation, représente autant d'innovations institutionnelles que complètent des mesures législatives également innovatrices, telles les politiques de discrimination positive pour contrer les inégalités affectant les femmes et les minorités ethniques, comme on a pu l'observer aux États-Unis (Inhertveen, 1999).

De nombreuses recherches (Jetté, 2005 ; Jetté *et al.*, 2000 ; Laville, 1994 ; Evers et Laville, 2004 ; Jenson, 2004 ; Parlier, 2004 ; Defourny et Monzon Campos, 1992) tendent à montrer que, depuis au moins deux

décennies, les associations et, plus largement, la nouvelle économie sociale participent à un refaçonnage de l'État-providence, refaçonnage qui s'impose en raison d'une triple crise (Thériault, 2004). En premier lieu, une crise fiscale provenant d'une croissance quasi exponentielle des besoins dont la satisfaction est reportée sur l'État dans un contexte d'effritement des solidarités basées sur la proximité. Cette crise fiscale devient une crise politique puisqu'une partie croissante des citoyens s'inquiète de prélèvements fiscaux qui pourraient atteindre 50 % du revenu imposable. En deuxième lieu, une crise de rigidité provenant d'une gouvernance centralisée et hiérarchique, de moins en moins adaptée aux sociétés complexes qui supposent la mobilisation d'une grande diversité d'acteurs et de ressources. En troisième lieu, une crise résultant d'un déficit de démocratie, alors que la participation des usagers est d'autant plus nécessaire que ces derniers sont coproducteurs avec les professionnels des services personnels. À cette triple crise des divers types d'États-providence, s'ajoutent ce qu'Esping-Andersen (1999) appelle des « chocs externes » : la transformation de la structure familiale (l'instabilité de la famille, la famille monoparentale et son incapacité à assumer certaines formes d'entraide), la multiplication de nouveaux risques (le chômage de longue durée, l'exclusion, notamment des jeunes, le vieillissement de la population combiné à un faible taux de natalité, les nouvelles maladies liées au développement économique), la mondialisation (en raison des interdépendances, l'État-providence ne saurait exister dans un seul pays), les nouvelles technologies et les sciences de la vie.

Plus précisément, les nombreuses innovations sociales que représentent les services de proximité et l'insertion sociale par l'économique participent à la transformation du développement social sous trois aspects, soit celui du paradigme guidant les actions et interventions dans ce domaine, celui des arrangements institutionnels susceptibles de renouveler l'État-providence et celui des innovations organisationnelles touchant les services non économiques d'intérêt général (Giddens, 1998a). Les nouveaux principes devant guider les interventions dans le développement social résultent pour la plupart des principes à la base des expérimentations et innovations sociales portées par les NMS et plus largement par la société civile (Rosanvallon, 1995). Si peu de pays ont réussi un refaçonnage pleinement satisfaisant de leur État-providence, il n'en demeure pas moins qu'un nouveau paradigme tend de plus en plus à s'imposer sous les vocables d'État-providence partenarial (*enabling state*) (Noël, 1996), d'État-providence renouvelé (Esping-Andersen, 2002a et 2002b ; Parlier, 2004) et d'État-providence positif (Giddens, 1998b). Les grandes thématiques semblent se rejoindre pour exiger un dépassement de l'État-providence traditionnel, soit la solidarité et l'équité plutôt que la seule égalité ; le ciblage des interventions plutôt que l'universalité et le

« mur-à-mur » ; le développement de ressources humaines et des mesures actives d'emploi plutôt que l'assistance et des mesures passives ; des investissements sociaux orientés vers l'avenir plutôt que des dépenses sociales orientées vers la seule réparation.

On passerait ainsi d'un « État-providence négatif » orienté vers le passé, la protection et le curatif, à un « État-providence positif » misant sur l'investissement social pour préparer l'avenir et affronter les risques. Ainsi, « l'État-providence renouvelé remplacerait les aides "négatives" de Beveridge par des aides positives : au lieu de la dépendance, l'autonomie et l'*empowerment* ; au lieu de la maladie, la santé active ; au lieu de l'ignorance, l'éducation permanente ; au lieu de l'inactivité, l'initiative » (Giddens, 1999b, p. 128). Plus largement, l'État-providence se combinerait à une société-providence pour favoriser la décentralisation, l'initiative et la prise en main, à travers, entre autres, le tiers secteur, les associations et l'économie sociale, notamment pour la prestation de certains services sociaux.

D'autres recherches complémentaires ont porté davantage sur les arrangements institutionnels en émergence et, par la suite, sur l'institutionnalisation des innovations sociales et de la nouvelle économie sociale (Lévesque, 1994 ; Lévesque et Vaillancourt, 1998). Ainsi, certains reconnaissent des transformations significatives des régimes de gouvernance de l'État-providence, qui font désormais appel à une plus grande diversité d'acteurs et de parties prenantes (*stakeholders*) en misant sur l'horizontalité et sur des relations réticulaires, ce qui permet en même temps de mobiliser de nouvelles ressources et de mettre au point de nouveaux instruments ou outils d'intervention (Enjolras, 2005 ; Enjolras et von Bergmann-Winberg, 2002 ; Lévesque, 2003).

Dans cette direction, d'autres chercheurs mettent en lumière l'émergence d'une nouvelle architecture institutionnelle qui met en interaction quatre sources de bien-être, soit l'État, le marché, la communauté et la famille, les rôles et les responsabilités de chacun étant redéfinis, ce qui suppose de nouveaux arrangements institutionnels pour une gouvernance appropriée (Jenson, 2004). Comme ce nouvel État-providence repose de plus en plus sur une économie plurielle et des organisations hybrides (Laville, 2004 et 1994), il se doit d'être qualifié en conséquence, d'où les termes de *welfare mix* (Pestoff, 1998) ou encore de *welfare pluralism* (Evers, 1995). Dès lors, le nouvel État-providence ne saurait être réduit au seul « secteur public » ou à ses interventions directes puisque le bien-être des citoyens est désormais assuré par trois ou quatre entités relativement autonomes mais reliées entre elles par de nouveaux arrangements institutionnels.

En somme, dans la plupart des pays développés, les deux dernières décennies auraient été caractérisées par la reconnaissance et même l'adoption de politiques visant à mobiliser des intervenants relativement divers pour compléter et transformer l'intervention directe de l'État dans le domaine de la santé et des services sociaux et, ainsi, le refaçonner. Si le débat sur les privatisations a occupé le devant de la scène dans le domaine des services collectifs aux personnes, plusieurs études révèlent que les expérimentations et innovations sociales relevant de la société civile ont été souvent plus déterminantes et innovantes, tant au plan de la nouvelle vision que de l'architecture institutionnelle. Toutefois, à l'exemple des États-providence de première génération qui étaient contrastés selon trois grandes catégories (État-providence libéral, État-providence conservateur, État-providence social-démocrate), les États-providence de seconde génération le seraient tant sous l'angle du régime de gouvernance que de l'architecture institutionnelle adoptée ou en voie de formation.

La dépendance envers le chemin parcouru (*path dependency*) fait en sorte que les transformations ne se font pas en rupture complète avec les anciennes formes, mais selon le mode de l'hybridation (St-Arnault et Bernard, 2003). Ainsi, dans les modèles libéraux où un secteur public minimal était complété par le marché pour les bien-pourvus et par l'engagement des familles et les contributions philanthropiques ou religieuses pour les pauvres, la nouvelle architecture institutionnelle favorise l'émergence de quasi-marchés, de sorte que les associations se retrouvent en concurrence avec le privé et en situation de sous-traitance, ce qui tend à créer un marché subventionné (Vaillancourt et Laville, 1998 ; Perri 6, 1993 ; Osborne, 1998). Entre ce modèle néolibéral et celui d'un État-providence social-démocrate intégrant complètement les associations dans une quasi-étatisation, il existerait une architecture institutionnelle qui reconnaît que non seulement la diversité des partenaires, mais aussi leur spécificité sont susceptibles de contribuer à l'intérêt général à partir de périmètres de solidarité différenciés (Monnier et Thiry, 1997).

À la différence des innovations sociales associées au développement économique, celles qui accompagnent le développement social tendraient à se diffuser plus souvent par l'institutionnalisation que par le marché, en raison, entre autres, de la place qu'y occupent le non-marchand et les associations volontaires. S'il va de soi que l'institutionnalisation suppose l'intervention de l'État pour donner une existence juridique aux associations et pour fournir les ressources nécessaires à la diffusion des innovations sociales, notamment celles concernant les nouveaux services et les nouvelles « clientèles », il faut ajouter que l'institutionnalisation repose habituellement sur un compromis social entre les pouvoirs publics et les parties prenantes. Dans l'État-providence de première génération, l'institutionnalisation des innovations portées par les mouvements sociaux s'est

faite sur le mode de l'étatisation (p. ex., le cas des cliniques populaires de santé au Québec) ou de la quasi-étatisation (p. ex., les États providence corporatistes ou conservateurs). Dans l'État-providence de seconde génération, l'institutionnalisation des innovations portées par les associations et par l'économie sociale se ferait souvent sur le mode du quasi-marché (Le Grand et Bartlett, 1993 ; Brandsen, 2004 ; Struyven et Steurs, 2003), principalement dans les régimes libéraux, mais aussi sur le mode de la négociation et du partenariat dans les autres régimes, notamment là où les parties prenantes ont réussi à s'imposer (Jetté, 2005).

Dans le cas de l'institutionnalisation négociée et du partenariat, l'espace public représenterait le lieu qui permet de construire les besoins et les aspirations en demande sociale, non par simple agrégation de choix individuels comme sur le marché, mais par délibération entre parties prenantes en vue de dégager un bien commun (Fung et Wright, 2001). En effet, le bien collectif et, *a fortiori,* le bien commun n'est pas donné spontanément, il doit être dégagé ou, mieux, construit à partir de la délibération, d'autant plus que les sociétés contemporaines sont devenues pluralistes, avec, par conséquent, des croyances et des valeurs diversifiées (Habermas, 1991). Dans cette perspective, la nouvelle économie sociale de même que les associations basées sur l'engagement volontaire sont appelées à jouer un rôle stratégique. En effet, elles constituent autant de micro-espaces publics ouverts à la délibération tout en créant les conditions nécessaires pour le développement d'une solidarité de proximité (Dacheux et Laville, 2003). Elles deviennent même « un aspect premier de la formation d'un lien sociétal » de telle sorte que « le sens du vivre ensemble dépend de la densité des relations sociales tissées au sein de la société civile » (Helly, 2000, p. 130). De plus, la proximité des associations par rapport aux collectivités leur permet d'identifier les nouveaux besoins et de trouver des solutions appropriées, comme on peut le constater dans le cas de catastrophes et d'urgences sociales.

On peut ainsi entrevoir les contours d'un système d'innovation dans le développement social où la place centrale n'est pas occupée par l'entreprise mais bien par l'association et l'État en liaison avec les autres composantes qui constituent un *welfare mix*, selon les diverses configurations nationales. Moins dépendant des variations du marché et des contraintes externes, qui se manifestent de manière indirecte (p. ex., pression des firmes de cotation pour la réduction des déficits), ce système social d'innovation n'en serait pas moins soumis à de fortes pressions s'exprimant dans le champ politique, soit les demandes provenant de la société civile (d'où d'ailleurs des risques sociopolitiques qui peuvent s'ajouter aux risques économiques). Si la société civile peut s'exprimer aussi par les médias et par les sondages, il n'en demeure pas moins que les associations jouent souvent un rôle comparable à la R-D, en raison de leur capa-

cité d'expérimentation socioéconomique. Si la nouvelle économie sociale représente une matrice innovatrice et relativement spécifique au regard du marché et du secteur public (étatique), la théorisation des innovations sociales dans le développement social devrait en tenir en compte.

Rappelons que la spécificité institutionnelle et organisationnelle de l'économie sociale a d'abord été définie de manière variable selon les approches (Lévesque et Mendell, 1999). Les premières définitions, celle de Desroche (1979 et 1983) en termes de statuts juridiques, et celle de Vienney (1980, 1982 et 1994) comme système d'acteurs, d'activité et de règles, mettaient l'accent à la fois sur l'originalité d'une formule combinant association et entreprise (avec les conséquences qui en résultent au plan de la répartition du pouvoir et des résultats) et sur sa capacité à répondre des besoins nécessaires mais non satisfaits. Il en résulte ainsi une matrice qui laisse entrevoir comment le potentiel d'innovation sociale peut se développer dans au moins trois directions : celle des acteurs qui, autrement, ne seraient pas devenus des « entrepreneurs sociaux » ; celles des activités nouvelles (produits ou services) non offertes par le marché ou l'État ; celle d'un fonctionnement original reposant à la fois sur l'association de personnes et sur une organisation capable de produire un bien ou un service.

La contribution des pionniers que représentent Desroche et Vienney est prolongée par une nouvelle génération de chercheurs, qui tentent de mieux rendre compte des associations et des entreprises dans le domaine des services de proximité et de l'insertion, compte tenu de la crise de l'État-providence (Evers, 1995 ; Pestoff, 1998 ; Enjolras, 1995 ; Favreau et Lévesque, 1996 ; Lévesque, Malo et Girard, 1999 ; Lévesque et Mendell, 1999 ; Jetté *et al.*, 2000). À partir de l'économie sociale ou du tiers secteur, ces chercheurs jettent un nouvel éclairage sur les innovations sociales associées au développement social. En premier lieu, ils mettent en lumière le rôle stratégique des ressources non marchandes et non monétaires 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 (Laville, 1994 ; Bélanger et Lévesque, 1992 et 1988). En troisième lieu, ils s'appuient principalement sur Polanyi pour montrer que la nouvelle économie sociale repose sur une conception élargie de l'économie et du politique (Dacheux et Laville, 2004). La mobilisation d'une grande diversité de ressources 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, révélant ainsi comment ces dernières constituent une matrice favorable à l'innovation sociale. Enfin, comme les termes *mixed economy of social welfare* ou *pluralism welfare* le laissent supposer, ce type d'organisation occupe un espace intermédiaire entre l'entreprise privée, l'État et le domestique (Evers et Laville, 2004). Sous cet angle, la nouvelle économie sociale participerait à la constitution d'un « nouveau régime de gouvernance de l'intérêt général » où seraient mobilisés de façon inédite l'État et ses agences, le marché à travers les entreprises et la société civile à travers, entre autres, les associations volontaires (Enjolras, 2005).

2.3 Des passerelles pour une nouvelle économie plurielle et mixte

Nous terminerons par deux conclusions qui découlent de notre double revue de la littérature. En premier lieu, les innovations associées au développement économique et au développement social représentent deux champs de recherche passablement étanches, même lorsqu'il est question d'innovations sociales et en dépit du fait que les innovations sociales existent aussi bien sous une forme marchande que non marchande. En deuxième lieu, une compréhension satisfaisante du rapport entre innovations et transformations sociales suppose l'établissement de passerelles entre ces deux champs, d'autant plus que le développement économique et le développement social représentent deux composantes interdépendantes d'un même modèle de développement. Dans cette visée, le très grand intérêt suscité par les innovations depuis deux décennies résulte non seulement du fait que nous sommes progressivement passés d'un modèle de développement à un autre, mais aussi du fait que le modèle de développement émergent repose vraisemblablement sur l'innovation continue, ce qui ferait en sorte que l'innovation sociale devient aussi stratégique, si ce n'est davantage, que l'innovation purement technologique.

Dans la perspective du développement économique, les chercheurs, à partir des années 1980, se sont d'abord intéressés aux innovations technologiques, de sorte que la R-D leur est apparue comme le principal moyen pour en favoriser l'émergence et par suite la productivité et la croissance. Toutefois, les innovations ont été redéfinies de plus en plus comme relevant d'un processus et même d'un système dont plusieurs des composantes sont de l'ordre du social, soit des institutions, du territoire, de la culture et du capital social. Cet élargissement de perspective pour

l'analyse des innovations à dominante technologique a permis de mettre en lumière au moins deux éléments nouveaux dans le rapport que les innovations entretiennent au social, soit comme processus et comme système.

Comme processus, l'innovation (technologique) mobilise une grande diversité d'acteurs dont les logiques relèvent non seulement du développement économique, mais aussi du développement social. En effet, l'innovation-processus laisse voir la nécessité d'innovations sociales qui peuvent être aussi bien du domaine des institutions et de la négociation (normes, règles, institutions) que de l'organisation, des modes de gestion et des mécanismes de coordination, sans oublier l'organisation du travail. Comme système, l'innovation, même technologique, a besoin d'un environnement immédiat et global favorable. Les domaines ainsi mobilisés sont aussi bien ceux de l'éducation et de la formation, de la recherche et du développement, du financement et des services aux entreprises, que, plus largement encore, ceux du système de réglementation, de la culture, des universités et des centres de recherches et du système financier. Dans cette perspective, le système technique et scientifique est un système parmi d'autres, d'autant plus que certains pays peuvent réussir à devenir performants dans la nouvelle économie en misant plutôt sur la formation et l'élévation des compétences que sur les seules technologies. Enfin, dans les recherches sur le système d'innovation, certains en arrivent à définir et à comprendre le potentiel d'innovation dans le domaine économique en prenant en considération non plus le seul système technique et scientifique, mais le système de production en transformation, où on retrouve un grand éventail d'innovations sociales supposant parfois une base technologique importante (p. ex., gestion à flux tendu) ou encore complétant des innovations technologiques, comme la nécessaire polyvalence des travailleurs pour la production automatisée.

Dans le développement social, les recherches ont utilisé plus rapidement et plus fréquemment les innovations sociales, sans grandes références aux innovations technologiques. Les innovations sociales ont été présentées comme portées principalement par des acteurs collectifs, d'abord les mouvements sociaux puis les associations relevant de la société civile. Dans cette visée, elles ont été souvent associées à l'économie sociale (bien que non exclusivement), principalement dans les écrits en français

Dans un premier temps, les innovations ont été définies comme la satisfaction de besoins non ou mal satisfaits par le marché ou l'État et comme étant portées par des nouveaux acteurs sociaux donnant lieu à des entreprises sociales. Dans un deuxième temps, des études plus récentes ont précisé et spécifié les innovations sociales dans deux directions. En premier lieu, en élargissant le concept d'économie, d'où l'idée l'hybridation

de ressources marchandes, non marchandes et non monétaires pour caractériser les services de proximité, l'insertion et la revitalisation des territoires. En deuxième lieu, en explicitant la dimension politique de ces innovations. Plus spécifiquement, ces approches laissent supposer que plusieurs innovations sociales sont constituées de nouvelles façons de faire, dont la plus significative serait la coconstruction de l'offre et de la demande par les professionnels et les usagers, coconstruction qui constitue un préalable institutionnel à la coproduction de services où la participation de l'usager est nécessaire au succès de la prestation professionnelle. Enfin, ces recherches situent les innovations sociales dans la perspective plus large d'une transformation de l'État-providence, dont la nouvelle architecture ou le nouveau régime de gouvernance inclurait une pluralité d'acteurs et de ressources (une économie plurielle) dans le cadre d'une solidarité plus ancrée dans les communautés, d'où l'emploi des termes *mixed economy welfare* et *welfare pluralism*.

Comme les recherches sur les innovations sociales dans le domaine du développement social et du développement économique se sont développées sans grande communication entre elles, nous pensons qu'il importe d'établir des passerelles entre ces deux mondes. Cela dit, chacun des domaines de recherche pourrait tirer avantage de l'autre pour arriver à une meilleure compréhension des innovations sociales. Ainsi, les recherches sur les innovations sociales dans le développement social pourraient tirer avantage des approches économiques pour les typologies des innovations qu'ils proposent, les concepts de paradigme et de sentier d'innovation et même de système d'innovation, sans oublier leur souci de la mesure. Par ailleurs, les recherches sur les innovations dans le développement économique pourraient, en s'inspirant des recherches sur les innovations dans le développement social, mieux tenir compte des acteurs collectifs, de la société civile, de la nouvelle architecture institutionnelle de l'État et des nouveaux régimes de gouvernance. De plus, les études comparatives des innovations dans le développement économique et le développement social seraient d'autant plus instructives que les deux univers sont de plus en plus interdépendants, bien qu'ils n'évoluent pas pour autant en pleine compatibilité en raison entre autres d'acteurs différents, de rapports fortement contrastés au marché et à l'État, sans oublier les mécanismes de coordination, également différents. Ces études seraient très pertinentes du point de vue des politiques publiques, qui sont de plus en plus incitées à se définir dans le cadre d'une transversalité qui brise les frontières entre le développement économique et le développement social et qui ouvre ainsi sur une nouvelle économie plurielle et mixte.

3 L'INNOVATION SOCIALE AU CŒUR DES DÉBATS PUBLICS ET SCIENTIFIQUES

Jacques Nussbaumer et Frank Moulaert

Le concept de l'innovation sociale n'est pas nouveau. Benjamin Franklin évoquait l'innovation sociale comme de petites modifications dans l'organisation des communautés (Mumford, 2002). Au début du XX^e siècle, Max Weber montrait la puissance de rationalisation à l'œuvre dans le système capitaliste. Il s'interrogeait sur le rapport entre ordre social et innovation. Il affirmait entre autres que les changements au niveau des conditions de vie ne sont pas les seuls déterminants du changement social. Selon lui, la possibilité pour des individus d'introduire un comportement nouveau, considéré comme « anormal », peut avoir une influence décisive. Lorsque ce comportement s'étend, il devient un usage constitutif de l'ordre établi (Weber, 1995a). Émile Durkheim avait déjà mis en lumière, dès 1893, l'importance de la régulation sociale dans le développement de la division du travail qui accompagne le changement technique. Le changement technique n'a donc de sens que dans le cadre d'une innovation ou d'une rénovation (Weber, 1995a) de l'ordre social dans lequel il devient pertinent. Dans les années 1930, Joseph Schumpeter évoquait l'innovation sociale comme un changement structurel dans l'organisation de la société ou au niveau des formes d'organisation des entreprises (Schumpeter, 1932). En réalité, la théorie de l'innovation de Schumpeter dépassait de

loin la logique économique et faisait appel en dernière instance à un ensemble de sociologies (culturelle, artistique, économique, politique…) qu'il cherchait à intégrer à une théorie sociale « compréhensive », permettant l'analyse du développement et de l'innovation (Becker *et al.*, 2002).

Tous ces auteurs renvoient à une lecture spécifique de l'innovation sociale : Franklin à l'innovation ponctuelle dans un contexte concret ; Weber et Durkheim aux transformations des rapports sociaux ou de l'organisation sociale dans les communautés économiques et politiques ; et Schumpeter aux rapports entre le développement et l'innovation, au sein de laquelle il ne considérait l'innovation économique à fort caractère technologique que comme un cas de première importance parmi d'autres types d'innovation, et l'entrepreneur comme un leader qui introduit, en faisant face à beaucoup de contradictions, des innovations dans les modes d'organisation de la société. Quasiment tous distinguaient l'importance des innovations sociales dans divers types d'institutions (administration publique, monde politique, entreprise, communautés locales).

Depuis les années 1970, l'innovation sociale est de retour. Son impact s'est manifesté à travers deux mouvements. Il y a d'abord le débat tenu en France autour de la revue *Autrement* dans les années 1970. Cette revue offre une lecture des innovations sociales autant structurelles – en harmonie avec « l'esprit du temps » – que ponctuelles et localisées (Chambon, David et Devevey, 1982). Des figures connues ont participé à ce débat, comme Pierre Rosanvallon, Jacques Fournier ou Jacques Attali. Ensuite, un deuxième mouvement a débuté autour de 1990 et persiste jusqu'à présent. Il est plus pluridisciplinaire que celui des années 1970 en France, sa spécificité étant d'être porté tant par des praticiens que par des théoriciens. Ce deuxième mouvement, sur lequel nous reviendrons de manière plus approfondie dans les sections ultérieures, présente une entrée intéressante pour le débat socioéconomique sur l'innovation sociale. Dans les traces de Schumpeter, l'innovation sociale se manifeste à travers l'entrepreneur innovateur qui transforme les liens sociaux au sein de l'entreprise, soit pour en améliorer le fonctionnement, soit pour la transformer en une entreprise sociale ou à finalité sociale (voir par exemple Manoury, 2002). Et suite à la relecture de Benjamin Franklin, qui se borne à considérer les innovations sociales comme des solutions à des problèmes de la vie concrète (Mumford, 2002), et des pères fondateurs de la sociologie, qui se profilent souvent comme penseurs créatifs d'une nouvelle société ou de ses formes, l'innovation sociale se retrouve au centre de la dynamique artistique où les arts se redessinent comme sociologie telle l'approche du *sociologist as an artist* qui souligne l'importance de la sociologie comme science de l'innovation de la société (Du Bois et Wright, 2001). Notons que

Schumpeter et Weber sont cités à plusieurs reprises afin de légitimer la transformation sociale des structures des entreprises ou des organisations administratives ; enfin, « le retour de l'innovation sociale » s'est manifesté par l'utilisation du concept comme alternative à la logique du marché et au mouvement généralisé de privatisation des systèmes d'allocation économique, et s'exprime ainsi en termes de solidarité et de réciprocité (Nyssens, 2000). *C'est à partir de cette conception de l'innovation sociale que nous allons développer notre analyse.*

Dans la section suivante, nous essayons d'identifier à la fois les idées porteuses et les pratiques hégémoniques qui ont d'abord inhibé l'innovation sociale, puis dialectiquement provoqué son retour : la privatisation de l'espace public, l'aliénation des rapports de travail (rapport salarial, travail et main-d'œuvre déqualifiés, etc.), les conséquences uniformisantes de l'économie capitaliste et de la production à grande échelle sur la production culturelle, la rationalisation de la société de la connaissance – qui réduit la connaissance à l'ensemble des informations consécutives ou préliminaires à des processus de création purement rationnels – ainsi que la massification des processus de consommation, y compris ceux de l'économie de la connaissance. La troisième section abordera l'analyse scientifique du renouveau de l'innovation sociale : quelles sont les problématiques abordées ? Quelles sont les questions qui se posent ? Quelles sont les disciplines concernées ? Quelles sont les perpectives d'une approche scientifique de l'innovation sociale plus intégrée et plus orientée vers l'action sociale ?

3.1 Les tendances au développement « privatisé » et le défi de l'innovation sociale

Depuis la première grande crise pétrolière des années 1970 et le climat de crise de l'emploi en Europe occidentale ou de chômage caché dans le monde anglo-saxon qui y a succédé, les stratégies de restructuration économique et les politiques de redressement socioéconomique se sont de plus en plus inspirées des recettes néolibérales de renaissance économique. L'échec du libéralisme de la fin du XIX^{e} et début du XX^{e} siècle, qui a été reconnu comme l'un des grands responsables de l'offre excédentaire, du climat de déflation et de l'éclatement du système financier dans les années 1920-1930, paraît complètement oublié ; et ceux qui y renvoient en avertissant des risques d'un « retour du passé » – comme par exemple l'Euro Memorandum Group (2004) – sont considérés comme des prophètes de malheur.

Certes, le keynésianisme a pris le relais dans la politique économique à partir des années 1930 aux États-Unis, puis en Europe après la guerre et jusqu'au milieu des années 1970. Mais dès le début de la crise pétrolière en 1973, les Trente Glorieuses avec leur plein emploi et leur haut niveau de bien-être pour la majeure partie de la population ont rapidement été qualifiées de « propres à leur époque », d'« aléas de l'histoire », voire de distorsion de l'économie de marché constituant un facteur majeur de la crise économique des sociétés occidentales. Selon les néolibéraux, seul un retour à la libéralisation de l'économie et des flux d'investissement à une échelle « globale » pourrait soulager les défaillances économiques constatées (Choudry, 2003). Que la politique libérale d'il y a un siècle ait provoqué une misère massive pour les pauvres et les riches de l'époque ne fait plus partie de la mémoire collective. Le retour à l'histoire du capitalisme dépasse les intérêts des analystes de l'économie politique orthodoxe. Pourtant, à travers cet exercice de mémoire, les analystes de l'économie politique auraient pu comprendre, comme Polanyi dans son analyse de la transformation de l'économie capitaliste, qu'un système économique existe nécessairement par ses institutions qui le régulent et le reproduisent (Polanyi, 1983). Ainsi, alors que l'émergence du marché capitaliste n'a pu avoir lieu que grâce à l'impulsion des États-nations (Polanyi, 1983), le développement du marché provient toujours de la création ou de l'adaptation d'institutions qui permettent d'intégrer le marché à la société. Sous peine de susciter une crise, ces institutions tentent d'assurer une adéquation et un relatif équilibre des rapports sociaux (Boyer, 1987).

Se situant hors de cette compréhension du développement historique, le libéralisme contemporain s'exprime non seulement par la dérégulation des flux des capitaux au niveau mondial, la libéralisation du commerce de biens et, plus récemment, de services, mais aussi par une déconstruction du système de protection sociale. On peut citer à ce propos la réduction des dépenses publiques attribuées au maintien du bien-être social – y compris le démantèlement de l'État-providence dans certains pays occidentaux, ainsi que l'abaissement du taux d'imposition dans la majeure partie des pays occidentaux, empêchant de cette manière le bon fonctionnement des services de protection sociale (Euro Memorandum Group, 2003 et 2004). Le libéralisme s'exprime ainsi comme un des fondamentalismes qui réémergent, à côté des fondamentalismes religieux, politiques et bureaucratiques. Ils forment les bases idéologiques de régimes politiques intolérants et autoritaires, qui sont devenus répressifs dans les domaines de la politique sociale et de sécurité – on peut citer les pratiques idéopolitiques dans certains États islamiques, mais aussi l'élan répressif observable aux États-Unis ou dans d'autres pays du monde occidental. Il faut noter toutefois que le terme « néolibéralisme » cache une pratique économique et politique qui ne se conforme pas à son discours. La pratique

dominante des auteurs et acteurs de cette idéologie est loin de constituer une véritable « libéralisation » pour l'ensemble des agents économiques ; au contraire, elle promeut la consolidation et l'extension du pouvoir des monopoles au niveau mondial et le développement au nom de la logique marchande de violents rapports de forces (sociaux, commerciaux et économiques) à toutes les échelles spatiales de l'économie. Au niveau mondial, les négociations commerciales montrent largement le rôle des rapports de force entre États. Au niveau local, les mouvements de restructuration industrielle liés à la concentration et à la rationalisation de la production ont contribué à perturber de nombreuses économies régionales, provoquant également d'importants mouvements sociaux (Moulaert, 2000).

La mise en place de marchés mondiaux (normes de production, etc.), qui profite largement aux multinationales, est fondée sur l'établissement d'institutions qui limitent la liberté d'agir des agents économiques de petite taille, pourtant souvent créatifs, qui se situent en dehors (économie sociale ou solidaire) ou à l'intérieur de la logique marchande (PME moins mondialisées, entreprises sociales opérant dans le marché ; voir par exemple Tremblay, Tremblay et Tremblay, 2002). De nombreux exemples illustrent cette réalité : les mouvements récents de concentration dans le monde financier ont accéléré le déclin des banques locales et régionales ; le développement du contrôle de la qualité privilégie la pureté chimique au détriment de la qualité organique des produits agricoles et textiles, excluant ainsi du marché un nombre considérable de producteurs écologiques de petite taille ; ou encore la montée spectaculaire des hypermarchés multinationaux qui étranglent – sauf dans les pays où les protocoles de localisation sont stricts et contrôlés – les petits commerçants traditionnels des centres-villes, donnant ainsi un coup mortel au tissu social des villes de taille intermédiaire ou des « villages urbains » dans les grandes villes. Remarquablement, ces mouvements de « libéralisation » ont éliminé un grand nombre d'entreprises autant dans les économies dites développées que non développées, et ceci en premier lieu dans les activités traditionnelles. Ces mouvements ont ainsi annihilé des traditions artisanales et technologiques intégrées à la vie communautaire.

3.1.1 La privatisation comme stratégie de libéralisation du marché

Ainsi le discours du libéralisme légitime une privatisation que la théorie orthodoxe présente comme bénéfique à tous, mais qui est en fait très inégale dans ses effets pour les différentes couches de la population. Selon l'adage néolibéral, la privatisation devrait réduire l'influence de l'État dans l'économie et, de ce fait, par la dérégulation et le retour de ressources

publiques au secteur privé, libérer le moteur de la dynamique économique des contraintes imposées par l'État pour permettre aux entreprises privées de se développer massivement. Mais dans la réalité, la privatisation dépend largement du pouvoir financier des acquéreurs du capital public « mis au marché ». Plusieurs conséquences de ce mouvement généralisé de privatisation se manifestent.

D'abord, ce sont les financeurs les plus puissants qui ont les plus grandes facilités pour acquérir les sections de l'État et du secteur public mis aux enchères (sur le rôle des investisseurs institutionnels, voir Chesnais, 2004). Certes, il y a des agents socioéconomiques de petite taille qui obtiennent leur part (p. ex., la privatisation des services aux personnes), mais en général, les activités rentables et que l'on peut soumettre au jeu du grand marché se font absorber par les acteurs de grande taille, souvent internationaux. Deuxièmement, pour ces grands acteurs du marché mondial, la privatisation n'est qu'un instrument de leur stratégie de concentration dans les secteurs économiques qu'ils visent à contrôler.

La « libéralisation » aboutit ainsi à une forme d'uniformisation de l'économie en quelques grands secteurs à concurrence oligopolistique. Ainsi, troisièmement, ces mêmes acteurs se mobilisent afin de transformer le système régulateur du marché pour favoriser une forte concentration financière et économique que le libéralisme pur, axé sur la concurrence, est censé combattre. Cette transformation requiert en partie une instrumentalisation du monde politique au profit des grandes entreprises et groupes financiers. De cette façon se renforce une pratique économique dominante qui défavorise l'initiative économique de petite taille, à logique marchande ou non marchande Cette pratique méconnaît également la diversité des économies nationales et régionales, leurs institutions et leurs structures de marché particulières. La privatisation à grande échelle ignore ou vise à éliminer la réalité des économies nationales où le rôle de l'État et du tiers secteur est très important. Ces économies sont souvent des économies plus diversifiées, plus créatives, plus « justes » (avec entre autres un accès plus égalitaire aux capitaux) et un respect pour la créativité et le « développement par le bas » (Favreau et Lévesque, 1996 ; Gibson-Graham, 2003).

3.1.2 La réponse par l'innovation sociale

Le discours officiel du (néo)libéralisme nous impose un modèle de développement fondé sur une ontologie humaine, voire économique, extrêmement appauvrie. En fondant toute pensée économique sur la rationalité instrumentale et les rapports stratégiques, elle promeut une vision qui reflète principalement les aspirations de certains groupes d'intérêt liés au

mouvement de concentration financière. Si ce phénomène est perceptible en premier lieu au plan de la structure du marché mondial, il a des conséquences bouleversantes pour la structure des économies locales. Les choix politiques et stratégiques récents de l'administration Bush renforcent cette réalité : le refus de ratifier le protocole de Kyoto, une volonté de faire appliquer les accords du GATT, qui détruiraient le potentiel local dans beaucoup de pays, ainsi qu'une stratégie de distribution renversée (défiscalisation des ménages à haut revenu, privatisation des systèmes de pension). Parallèlement, ce discours implique le dénigrement des approches alternatives, au nom de l'orthodoxie économique et financière. Dans ces milieux d'orthodoxie économique, ces approches alternatives sont considérées inefficaces, inefficientes et, surtout, susceptibles de freiner le développement économique par le marché…

Le discours qui accompagne la stratégie libérale comprend également une volonté de minimiser l'efficacité de l'État et des services publics, et de présenter la sécurité sociale traditionnelle comme une source de démotivation à l'effort au travail… Notons que quasiment aucun de ces « constats » n'est basé sur des analyses d'efficacité coût-bénéfice ou ne correspond à une réalité sociétale identifiable. La justification des politiques néolibérales en reste au niveau du discours idéologique et des actions de privatisation sans aucun fondement scientifique (voir, pour les États-Unis, l'analyse de Galbraith, 1998).

C'est au sein de ce malaise à l'égard de l'État et de l'initiative collective et citoyenne qu'il faut situer la montée ou la renaissance de l'économie sociale, des initiatives solidaires, du rapprochement entre le social et l'artistique ; bref, c'est dans ce cadre que se situe le retour de l'innovation sociale. Ce retour se matérialise sous plusieurs formes et en diverses arènes.

En quoi consiste la force du concept d'innovation sociale ? D'abord, l'innovation sociale offre une réponse constructive à la vision économiste et technologiste du développement économique rêvée et réalisée par les protagonistes néolibéraux ; elle défend une ontologie de solidarité, de coopération et de diversité (humaine, culturelle, économique) et de solutions aux problèmes de développement humain. Cette réponse se situe autant au niveau du discours idéologique que de l'analyse scientifique, en particulier en sciences sociales.

Deuxièmement, le concept d'innovation sociale reflète bien la préoccupation principale des acteurs de terrain que sont les groupes de personnes privées de toute possibilité de satisfaire leurs besoins élémentaires – en raison de la privatisation de leurs espaces d'existence, les mouvements sociopolitiques, les agents économiques privés et publics qui se sentent

asphyxiés par les conséquences contrastées du discours et des pratiques du néolibéralisme. Le concept d'innovation sociale cherche à reconstruire des liens sociaux – hors du marché ou en combinaison avec lui.

Troisièmement, dans l'histoire des sciences sociales, l'innovation sociale a été utilisée par des auteurs plaidant en faveur de changements institutionnels dans la société, soit sous forme de nouvelles institutions comme la bureaucratie moderne et la démocratie, soit en fonction de demandes et de besoins concrets propres aux époques déterminées (voir à ce propos Moulaert et Ailenei, 2005). Une interprétation contemporaine de ce phénomène reflète l'opportunité d'une nouvelle vague d'innovation sociale, en réaction à l'individualisme exagéré qui s'exprime dans le mouvement de privatisation expliqué ci-dessus (Lipietz, 2001 ; Bouchard, Bourque et Lévesque, 2000). *L'innovation sociale se présente ainsi aujourd'hui comme une réaction structurelle à la privation des moyens issus de la privatisation inégale et consiste essentiellement en des formes de gouvernance basée sur la solidarité et la réciprocité.*

Dans la section suivante, nous présentons une lecture de l'interprétation de l'innovation sociale dans les sciences sociales et humaines contemporaines. Cette lecture aboutira à une présentation des diverses dimensions de l'innovation sociale observées dans la littérature théorique et « praticienne ».

3.2 L'innovation sociale dans la littérature scientifique contemporaine

Nous avons distingué cinq domaines ou approches où la notion d'innovation sociale est utilisée ou analysée. Nous cherchons à en identifier les différents sens et à les organiser selon les différentes dimensions relevées dans la littérature fondatrice et contemporaine (pour une présentation détaillée, voir Hillier, Moulaert et Nussbaumer, 2004).

Le premier domaine est celui des sciences de gestion. Dans ce contexte, on s'intéresse aux occasions d'« améliorer » le capital social qui permettraient un meilleur fonctionnement des organisations dans l'économie, en portant une attention particulière aux effets positifs sur l'innovation sociale dans le secteur à but non lucratif (Manoury, 2002). Damanpour (1991) établit une distinction entre les effets des « déterminants » et des « modérateurs » de l'innovation organisationnelle. Il en profite pour vérifier la pertinence de plusieurs théories de l'innovation pour la compréhension de l'innovation organisationnelle aujourd'hui. La *Stanford Social Innovation Review* s'intéresse quant à elle à plusieurs

dimensions de l'innovation sociale dans divers domaines de la société, ainsi qu'au rôle du leadership et à l'organisation du secteur philanthropique et, plus généralement, du secteur à but non lucratif.

Le deuxième domaine relève plutôt d'une approche bidisciplinaire qui examine les rapports complexes entre la réussite commerciale et le progrès social et environnemental. Ces réflexions ont conduit à la constitution du Business and Society Programme, appelé auparavant l'Aspen Institute. Cet institut se propose d'accompagner les entrepreneurs qui cherchent à intégrer à leurs objectifs commerciaux et financiers des ambitions sociales et environnementales (voir leur site : <www.iabs.net>).

Le troisième domaine relève des sciences des arts et de la créativité. Il montre le rôle de l'innovation sociale dans la création intellectuelle et sociale. Michael Mumford (2002, p. 253), un auteur essentiel pour cette réflexion, définit l'innovation sociale comme suit : « *The generation and implementation of new ideas about how people should organize interpersonal activities, or social interactions, to meet one or more common goals. As with other forms of innovation, the production resulting from social innovation may vary with regard to their breadth and impact.* »

Pour Mumford, qui a publié plusieurs articles sur l'innovation sociale dans le domaine de la créativité et des arts, il existe toute une gamme d'innovations, allant des « grandes innovations » à la Martin Luther King, Henry Ford ou Karl Marx aux innovations plus ponctuelles et localisées comme la création de nouvelles procédures pour l'organisation du travail coopératif, l'introduction de nouvelles pratiques sociales au sein d'un groupe ou encore le développement de nouvelles pratiques commerciales. Mumford, dans sa revue de la littérature sur l'innovation sociale, propose trois lignes de force dans la recherche sur l'innovation sociale, ce qui la mène à formuler des hypothèses significatives qu'il teste ensuite en renvoyant à des innovations sociales proposées par Benjamin Franklin.

Le quatrième domaine porte sur l'innovation sociale dans le développement territorial. Jacquier (1991), Moulaert *et al.* (1990 et 2002), Fontan, Klein et Lévesque (2003), Fontan, Klein et Tremblay (2005) soulignent les problèmes propres aux stratégies de développement local dans le contexte des villes européennes : la dispersion des compétences dans les divers secteurs (social, culturel, habitat, commercial…) de la politique de développement urbain et local, le manque d'intégration des diverses échelles spatiales et, surtout, l'aliénation des besoins des groupes socialement et économiquement marginalisés dans la société urbaine. Afin de surmonter ces blocages, Moulaert *et al.* (2002) proposent d'organiser le développement des quartiers selon l'approche dite Integrated Area Development, qui intègre les sphères du développement socioéconomique et ses acteurs principaux

selon le principe structurant de l'innovation sociale. Ce principe établit un lien fort entre la satisfaction des besoins humains et l'innovation dans les rapports sociaux de gouvernance. Il souligne en particulier le besoin d'accroître l'intégration sociopolitique des individus et l'importance de l'accès aux ressources nécessaires à la satisfaction des besoins humains, y compris la participation aux prises de décisions politiques au sein de structures souvent aliénantes, voire opprimantes (Martinelli *et al.*, 2005). Ce discours, bien qu'il s'applique aux dynamiques territoriales, se trouve au final assez proche de celui qui s'est développé dans les débats menés dans la revue *Autrement*, citée précédemment.

Le cinquième domaine est celui de la gouvernance politique et de la gestion publique. Un corpus récent mais prolifique met en question les rapports entre gouvernement et gouvernance et s'interroge sur l'hypothèse d'une possible réinvention des rapports entre l'État et la société civile. Il s'agit d'inventer un mode de relation à même de garantir une gestion publique plus démocratique, sans toutefois minimiser le rôle de l'État en tant qu'acteur majeur et garantie de l'harmonie sociale (Swyngedouw, 2005 ; Novy et Leubolt, 2005).

3.2.1 L'innovation sociale : un concept multidimensionnel

Les écrits évoqués ci-dessus dans ces cinq domaines différents mais toutefois voisins nous ouvrent un grand nombre de pistes qui, selon leur tradition propre, mettent des accents spécifiques, mais qui, comme le montrent Hillier, Moulaert et Nussbaumer (2004), offrent des outils complémentaires à l'analyse de l'innovation sociale.

Les travaux en sciences de gestion soulignent l'interactivité entre les dynamiques de restructuration des organisations d'un côté et l'apprentissage créatif de l'autre. Communication, adaptation, actes de création et apprentissage à l'intérieur des organisations se concrétisent tous à l'intersection entre changements des structures sociales et comportement innovateur des agents individuels et collectifs. Appliquées à des structures à but non lucratif, les finalités de l'innovation économique s'élargissent pour intégrer également l'émancipation sociale, la préoccupation pour l'environnement, la créativité partagée, etc.

De cette façon, l'innovation sociale, en s'appuyant sur la transformation de l'organisation humaine, fait aussi écho au deuxième domaine, qui explore les liens possibles entre succès commercial et progrès social et environnemental. La recherche sur l'entrepreneuriat éthique mobilise un vaste champ de recherche sur l'innovation sociale qui renvoie à des thèmes

tels que le travail autogéré, la production écologique, ou l'influence des entreprises, en termes de politique commerciale, sur la stratégie internationale de « leurs » pays ou des organisations internationales.

Le troisième domaine portant sur les arts et la créativité présente l'intérêt d'être moins contraint par la façon de pensée structurelle ou organisationnelle des sciences de gestion. Il associe le rôle de l'innovation organisationnelle avec l'initiative et le charisme individuels dans l'innovation sociale ; de plus, il prend en compte le processus d'apprentissage tiré d'études de cas ou encore d'études historiques susceptibles d'inspirer ou de susciter une innovation sociale au niveau tant micro que macro de la société.

Le quatrième domaine est, du fait même de son approche, le plus territorial, mais peut-être aussi le plus structurel de tous : il souligne l'importance de la structure de la société comme catalyseur, mais aussi comme ensemble de contraintes à l'innovation sociale dans un contexte territorial régional, local, ou « microlocal » (au niveau d'un quartier) donné. Toutefois, en situant les contraintes au niveau structurel de la société (national et international), cette approche ouvre moins de perspectives d'action pour surmonter les obstacles à l'intégration des nouvelles idées que l'approche par l'innovation organisationnelle ou l'approche par la créativité stimulée par le leadership ou les individus charismatiques qui sont considérés comme les premières forces à pouvoir dépasser les rigidités institutionnelles (Mumford, 2002).

Le cinquième domaine insiste sur la nécessaire redéfinition des rapports entre État, secteur public et société civile, afin de redynamiser la démocratie dans une société et une économie plus complexes et plus inégales que celles des années 1960 et 1970.

Une intégration des dimensions de l'innovation sociale développées par les diverses approches citées ci-dessus s'impose assez naturellement : il paraît logique d'explorer les liens entre les idées créatives et des actions innovatrices, d'analyser les changements organisationnels combinés avec des initiatives individuelles, y compris des leaderships. Il est également intéressant de montrer le rôle de l'apprentissage dans les dynamiques de l'innovation sociale, la dialectique entre l'histoire et le changement contemporain, ou encore le besoin de transformation des dynamiques de gouvernance à plusieurs échelles de la société, dans les secteurs privé et public.

Le tableau 3.1 résume les diverses dimensions de l'innovation sociale recencées dans l'étude de la littérature contemporaine.

Tableau 3.1

Dimensions de l'innovation sociale selon les approches répertoriées

DIMENSIONS DE L'INNOVATION SOCIALE APPROCHES PAR DISCIPLINE	FINALITÉ DE L'INITIATIVE	CHANGEMENTS ORGANISATIONNELS LIÉS À L'INITIATIVE	RÔLE DES AGENTS « SPÉCIAUX » : LEADERSHIP, INDIVIDUELS, CRÉATIFS	RÔLE DU *PATH DEPENDENCY* ET DES CONTRAINTES STRUCTURELLES	COMMENT SURMONTER LES TENSIONS NORMATIVITÉ – RÉALITÉ ?
Sciences de la gestion et de l'organisation	Améliorer la cohérence de l'organisation afin de mieux atteindre ses objectifs (profils financiers, travail éthique, produits écologiques).	Créer un climat d'échange d'information et d'idées. « Horizontaliser » les systèmes de décision et de communication.	Les agents innovateurs individuels sont « cultivés » par l'organisation.	Reconnaissance du *path dependency* par rapport à la culture d'entreprise et son organisation.	Caractère tangible des objectifs. Normaliser les rapports entre élites et la communauté de l'organisation. Dynamique d'apprentissage.
Rapports entre économie, société et environnement	Intégrer des finalités sociales et écologiques au plan d'action des entreprises.	Relations humaines de travail. Qualité du travail et des rapports sociaux.		Tension entre *mainstream* et *ethical entrepreneurship* (représentée par les tensions entre associations professionnelles).	« Sociétaliser » les rapports de la firme avec son environnement.
Sciences de l'art et de la créativité	Innovation sociale (au sens large).	Processus cognitifs ouverts à toute idée. Communication entre individus. Rôle des relations et activités interpersonnelles.	Attention particulière attribuée aux initiatives de création individuelle.	Inspiration historique de l'innovation sociale contemporaine (grands exemples, expériences pratiques).	Le rôle de l'information et son assimilation par la communauté créative. La découverte de contraintes et de solutions. Révision et raffinement interactifs des solutions proposées.
Approche territoriale (*Integrated Area Development*)	Satisfaction des besoins humains …	… en accord avec des changements dans les relations de gouvernance.	Plus de focalisation sur le rôle de la communauté et des agents sociaux.	Influence importante de la reproduction historique des capitaux institutionnels.	Par la voie de la gouvernance multiéchelles et la création de réseaux de coopération entre agents de la communauté.
Gouvernance et administration publique	Administration efficace et transparente, voire démocratique	Éclatement de la hiérarchie – Communication en réseau	Mouvements société civile, *ombuds persons*.	Dépasser les rigidités bureaucratiques.	Simplification des structures – Évaluation régulière des restructurations.

En combinant les dimensions structurelles, organisationnelles et de satisfaction humaine – cette dernière étant rendue prioritaire par rapport au simple résultat économique (voir à ce propos Polly Toynbee dans *The Guardian* du 9 avril 2004) – l'innovation sociale devrait intégrer l'innovation dans l'articulation entre les divers niveaux structurels de la société – (*multi-level governance matters!*) au profit du progrès social au niveau régional et local (réorientation des programmes, des institutions et des responsabilités).

3.3 L'innovation sociale comme plateforme du développement humain

Dans cette section, nous présentons d'abord les propriétés de l'innovation sociale qui constituent une réaction aux dynamiques de privatisation esquissées dans la section 3.2. Cette confrontation entre innovation sociale et dynamique néolibérale a comme avantage de repositionner le débat sur l'innovation sociale dans le contexte de la lutte politique et sociale actuelle, c'est-à-dire la nécessité de concrétiser l'innovation sociale selon des besoins identifiables. Puis, à partir de cette confrontation, et en mobilisant des éléments de la lecture théorique de la section précédente, nous délimitons un cadre d'orientation du développement humain à partir des diverses dimensions de l'innovation sociale. Pour cela, nous adopterons, en l'adaptant, un point de vue schumpetérien qui lie le développement à l'innovation, tout en reconnaissant que les trajectoires de développement et d'organisation ne permettent pas d'anticiper ou de prévoir la nature des innovations radicales de divers types (voir Schumpeter et Becker cités plus haut).

3.3.1 Privatisation *versus* innovation sociale

Le tableau 3.2 résume les caractéristiques de l'innovation sociale et de la privatisation. La comparaison part de la préoccupation partagée de ces deux « concepts stratégiques », c'est-à-dire changer les visions et les choix stratégiques qui pourraient mener à une économie et une société mieux intégrées et plus harmonieuses.

Rappelons que dans ce contexte, nous considérons ces deux concepts (privatisation et innovation sociale) comme des concepts structurants du processus d'innovation articulés autour de stratégies identifiables, et non comme des transformations structurelles « autonomes », « issues de l'histoire » ou uniquement produites par un ensemble de changements sociétaux. Ceci ne signifie pas que nous fermons les yeux sur les dimensions structurelles et sociétales – car l'explication de celles-ci dépend des

Tableau 3.2
Privatisation *versus* Innovation sociale

DIMENSIONS	INNOVATION SOCIALE	PRIVATISATION
Ontologie – Comportement stratégique	Coopération en fonction du développement multidimensionnel	Action individuelle avec coopération ponctuelle orientée vers les bénéfices économiques privés
Structure sociétale	Équilibre entre forces sociales, culturelles, économiques et politiques	Domination des forces économiques et en particulier du « capital monopoliste »
Dynamiques économiques principales	Économie de la diversité	Concentration financière, privilégiant secteurs à HVA
Institutions économiques	Économie mixte : marché, secteur public, troisième secteur institutionnellement soutenu	Régulation économique limitée à la protection de la propriété privée à grande échelle
Régulation à l'échelle globale	Promotion du commerce honnête basé sur des chaînes de valeur redistributives	Organisation mondiale du commerce, Accord général sur les tarifs des services (ayant une influence négative sur des initiatives de petite taille)
Forces économiques principales	Redistribution des revenus et des fortunes garantissant une qualité existentielle	Destruction du capital non ou peu compétitif Inégalité croissante des revenus et des richesses « Privation » des capitaux moins forts
Arènes de lutte et d'émancipation	Panaché de cultures de résistance et d'innovation – Les arts comme un instrument de lutte sociopolitique	Privatisation des espaces publics, financiers, politiques, sociaux et culturels – Paralysie de la résistance sociale et de la culture spontanée

caractéristiques structurelles et institutionnelles, ou encore des visions sociétales portées par ces stratégies ; mais elles ne reflètent qu'indirectement les processus d'aliénation et les contraintes aux stratégies de changements. C'est en particulier dans la dimention « Arènes de lutte et d'émancipation » que se fait un renvoi implicite aux contraintes structurelles de développement. Ces contraintes représentent la structure de la société en classes et groupes d'intérêts en conflit ; les mouvements sociaux basés sur une critique sociale de l'autre stratégie ; ainsi que la complexité des institutions sociales qui sont plutôt résistantes aux stratégies de changement social.

3.3.2 Un concept structurant pour le développement humain

Les processus de l'innovation sociale répondent à la nécessité de surmonter des mécanismes d'aliénation (donner suivi à la critique sociale ; voir Martinelli *et al.*, 2005), et à suppléer à des lacunes dans des institutions sociopolitiques et à la non-satisfaction de besoins humains par le marché – l'identification de ces mécanismes et lacunes rappelant ce qu'Ève Chiapello (1998) appelle la « critique artiste » d'un système (le capitalisme, dans son contexte). Ces processus se situent toujours dans des contextes définis ; le *path dependency* se manifeste clairement lorsquon prend en compte la trajectoire historique, le cadre territorial et institutionnel, la disponibilité des ressources humaines et financières et le capital institutionnel. Toutefois, il faut également explorer le « monde des possibles » et les ouvertures nécessaires à l'émergence des innovations sociales. Certaines conséquences de cette réflexion contextuelle sont immédiates :

1. le caractère spécifique de chaque stratégie d'innovation sociale ;
2. la mobilisation « réaliste » des ressources existantes ;
3. l'influence de l'héritage historique, qui signifie souvent une réinterprétation ou une réappropriation d'une idée ou d'une pratique de jadis plutôt que l'apparition d'une idée véritablement « nouvelle » – la nouveauté consistant dans ce sens en une actualisation de l'ancien. Ceci fait penser au besoin de développer plusieurs sociologies (de l'économie, des connaissances, des arts, de la vie politique) afin de mieux comprendre le développement de la société (Schumpeter, 1932 ; Becker *et al.*, 2002) ; des sociologies qui, selon Du Bois et Wright (2001), pourraient stimuler des innovations ponctuelles ou même structurelles ;
4. la traduction concrète de normes d'innovation selon les possibilités de surmonter les contraintes.

Pourtant, la dépendance des innovations sociales envers le contexte, le sentier de développement, les institutions en vigueur, etc., ne signifie pas qu'elles puissent être prévisibles. Sur ce point nous rejoignons Schumpeter (1932) quand il affirme que les structures expliquent certainement le contexte dans lequel les « nouveautés » se réalisent, que le rôle de l'innovateur (agent individuel ou collectif) est stratégique, mais que l'analyse de l'interaction entre les deux ne permet pas de prévoir précisément la nature exacte des nouveautés – et en particulier des nouveautés « radicales » ; et ceci vaut pour les innovations dans tous les domaines de la société (économie, société civile, monde artistique, monde politique). Est-ce que cela signifie que la théorisation de l'innovation est renvoyée au domaine de l'impossible ?

Nous pensons que la prévisibilité n'est pas un critère déterminant de la construction théorique, en particulier en sciences sociales (Hodgson, 2001) ; l'objectif de l'analyse théorique est plutôt de développer des cadres conceptuels qui, en dialogue avec la réalité historique et institutionnelle, nous permettent de comprendre les processus passés ou en cours, afin de réactualiser les stratégies et politiques (d'innovation) (Moulaert et Nussbaumer, 2005).

3.4 Vers une épistémologie de l'innovation sociale ?

Les dynamiques de l'innovation sociale sont complexes. Nous avons vu dans ce chapitre que l'innovation sociale répond à des besoins sociaux qui sont le produit de l'aliénation de droits et à des désirs, des critiques – sociales ou artistes, pour paraphraser Chiapello – ou à des aspirations fortes à la création ou aux changements. Beaucoup des besoins et critiques sont portés par des mouvements divers, appartenant à une variété de sphères de la société. Ainsi analysée, l'innovation sociale peut répondre à des finalités de satisfaction de besoins fondamentaux (logement, nourriture, interaction sociale) ou plus culturels (éducation, arts, communication organisée) ; mais elle peut inclure également la transformation de rapports sociaux (p. ex., du patriarcat à la coopération égalitaire), y compris les relations de gouvernance politique – dans le sens le plus large du terme, c'est-à-dire la gouvernance des communautés d'idéaux ou d'intérêts divers auxquelles les humains appartiennent.

De plus, la réaction à un processus d'aliénation ou la matérialisation d'un mouvement de critique et de résistance peut se traduire soit dans une réponse à un discours ou à « l'esprit du temps », soit dans un comportement pratique (p. ex., la mise en place d'une entreprise sociale là où certaines fonctions économiques ne sont plus assurées) ou intellectuel (p. ex., développer la capacité du discours de l'innovation sociale à formuler une réponse à la privatisation). Ensuite, l'innovation sociale peut se réaliser à plusieurs échelles de la société : internationale, nationale, régionale, locale. Elle ne dépend pas forcément des dynamiques de changement interne à l'organisation en besoin de transformation et peut se manifester au sein ou par l'intermédiaire d'une gamme de structures existantes, publiques ou privées. Et finalement, elle se réalisera toujours en lien avec le contexte historique et institutionnel local, ce qui ne veut pas dire qu'elle n'ait aucun effet sur les tendances de l'histoire ou sur les caractéristiques des institutions.

En conséquence, dans l'analyse de la transformation innovatrice de l'existant, se reproduit régulièrement la tension entre l'innovation sociale comme norme à poursuivre et l'innovation telle qu'elle se réalise et se matérialise dans des contextes réels. Ainsi, les dimensions analytique et normative s'alimentent réciproquement et renvoient continuellement aux questions épistémologiques sur le rôle de la réflexivité en sciences sociales (Smart, 1996). Pour l'innovation sociale, cette réflexivité concerne en premier lieu le risque de projection des normes éthiques du chercheur sur le cadre d'analyse des expériences d'innovation. Ce risque augmente lorsque le chercheur occupe aussi un rôle de stratège ou même de leader charismatique pour les expériences analysées.

Devant une telle complexité, quel pourrait être le rôle de l'analyse théorique de l'innovation sociale en sciences sociales et humaines ? En guise de conclusion, nous aimerions faire un appel à un exercice de « pré » théorisation et partager quelques préoccupations sur l'absence d'une épistémologie cohérente de l'innovation sociale. Le point de départ de notre plaidoyer n'est pas seulement la complexité de la réalité matérielle et idéologique du monde de l'innovation sociale, mais aussi l'existence de multiples et diverses théories – comme le montre le mini-survol dans ce chapitre et d'autres contributions dans ce livre – qui, malheureusement, se préoccupent peu des dimensions épistémologiques de leurs analyses.

Nous plaidons donc en faveur d'une approche de type « sociologie de la connaissance » pour aborder les questions épistémologiques de l'analyse de l'innovation sociale. Nous proposons, pour l'instant, deux arguments en faveur de ce point de vue. D'abord, une grande partie des réflexions scientifiques sur l'innovation sociale sont issues soit de défis politiques au sein de la société (et manifestent ainsi une cyclicité qui répond à des grands mouvements de changements sociaux ; voir Lipietz, 2001 ; Laville et Delfau, 2000 ; Moulaert et Ailenei, 2005), soit de défis pratiques dans des cas de besoins concrets (Moulaert *et al.*, 2000 ; Mumford, 2002). Cette approche par « la sociologie de la connaissance » permettrait de reconstruire le contexte social, les discours sociaux et politiques qui sont typiques de l'environnement dont sont issues ces innovations et de découvrir les convergences et divergences analytiques sur l'innovation sociale à des époques et dans des milieux divers. Deuxièmement, et pour renforcer le premier argument, alors que l'épistémologie de l'analyse de l'innovation sociale se trouve dans une étape préliminaire, une façon privilégiée d'en sortir est de reconstruire les visions du monde (les ontologies, pour ainsi dire) des analystes de l'innovation sociale. De nouveau, la sociologie de la connaissance se présente comme l'approche la plus naturelle pour la reconstruction de ces visions ainsi que leur comparaison.

Le tableau 3.1 nous présente une piste utile pour proposer un premier exercice de « sociologie de la connaissance » pour l'analyse de l'innovation sociale. Pour les cinq domaines de recherche contemporains, cinq dimensions de l'innovation sont répertoriées dans ce tableau. Ces dimensions permettent de reconstruire l'ontologie de l'innovation sociale implicitement ou explicitement véhiculée dans les écrits cités. De plus, les mêmes dimensions, une fois traduites en termes plus structurels, pourraient guider l'analyse des communautés scientifiques, leurs visions et stratégies. Ainsi pourrait être fondée une réflexion plus cohérente sur les orientations de l'analyse théorique de l'innovation sociale contemporaine. Il serait alors possible de montrer comment cette analyse se situe en rapport avec les stratégies appliquées dans les communautés ouvertes à l'innovation sociale.

4 ÉLÉMENTS POUR L'ANALYSE DU CHANGEMENT SOCIAL DÉMOCRATIQUE

Jean-Louis Laville

Les analyses sur la dynamique démocratique contemporaine s'avèrent pour le moins contrastées : alors que certaines sont centrées sur le délitement perceptible dans la crise de confiance à l'égard des élus, l'abstention électorale, la montée des exclusions et les replis identitaires, d'autres s'intéressent à l'irruption de formes de participation inédites susceptibles de relayer la démocratie représentative et de remédier à sa crise de légitimité. L'originalité de cette contribution est d'aborder cette question à partir d'un angle particulier : la mise en relation de l'action publique et de l'action organisée de la société civile à travers le prisme de l'économie. Les incidences sur le politique des rapports à l'économie demeurent en effet largement à expliciter parce que l'habitude a été prise de dissocier les deux sphères : soit le pouvoir politique est autonomisé, contre la société civile dans laquelle est cantonnée la dimension économique, et c'est la société politique qui importe ; soit l'activité économique est isolée, contre la superstructure politique, et c'est l'infrastructure économique qui s'avère déterminante. Face à ces deux manières de nier l'interdépendance, l'hypothèse ici défendue est au contraire qu'il importe de la prendre en compte parce que, à l'heure de la gouvernance et de la mondialisation, s'y joue en partie le devenir du politique.

Le présent texte s'attache donc à revenir sur l'originalité de la démocratie moderne indissociable d'une vision extensive du politique, puis à préciser les modalités évolutives d'une articulation toujours problématique entre politique et économie. Il s'organise en deux parties. Dans la première partie, l'interrogation sur l'avenir est mise en perspective avec ce qui caractérise l'invention démocratique moderne. Il s'agit, en s'appuyant sur Honneth (2000), de répertorier quelles modifications ont été apportées aux modalités sociales de la reconnaissance avec l'entrée dans la modernité démocratique. Cette lutte pour la reconnaissance ne conduit pas forcément à une réévaluation des combats identitaires ou corporatistes comme certaines des interprétations pourraient le laisser croire. L'attention portée à l'évolution des formes de réciprocité aide à préciser une conception du politique qui cerne les ressorts concrets de l'engagement dans l'espace public et situe la signification des droits subjectifs. Ayant précisé ce qui alimente la participation à l'espace public et ce qui conforte l'appartenance à la communauté politique, il devient plus facile de spécifier une théorie du changement démocratique, à condition de souligner la liaison entre solidarité et extension des droits. Comme le suggérait Mauss (1923-1924), solidarité et droit ne sont pas deux sphères distinctes de reconnaissance, elles s'engendrent mutuellement. Leur imbrication incite même à poser l'hypothèse selon laquelle la solidarité démocratique admet deux composantes complémentaires, l'une ayant trait au lien volontaire entre citoyens, l'autre au lien juridique établi par l'entremise du pouvoir légitime. Par l'accent porté sur les changements institutionnels dans leur complexité, cette approche du changement démocratique, intégrant la bipolarité du politique, amène à se distancier d'une perspective fonctionnelle interne aux systèmes politiques comme d'un imaginaire de la rupture, occultant les médiations politiques.

Dans la réalité historique, ce changement démocratique s'est continuellement heurté à l'utilitarisme, lorsqu'il tend à naturaliser la motivation de l'intérêt matériel en absolutisant économie de marché et société de capitaux. La tension entre cette naturalisation, qui soustrait l'économie au débat, et la dynamique démocratique est inhérente à la modernité et périodiquement réactualisée. Avec l'influence croissante qu'exerce l'économie sur les modes de vie, si la décision politique ne peut que se conformer à des options économiques non contestables puisque échappant au débat public, alors la crise démocratique ne peut que s'aggraver. Dans ces conditions, la réflexion sur la possibilité de démocratiser l'économie s'avère décisive pour l'avenir de la démocratie ; c'est pourquoi la seconde partie du texte y est consacrée, en esquissant une méthode d'approche fondée sur les perspectives historique et internationale.

4.1 La dynamique des démocraties modernes

À la suite de Hegel et Mead, Honneth (2000) identifie trois modèles de reconnaissance intersubjective : l'amour, la solidarité et le droit. S'il considère l'amour, en tant que sentiment individuel relevant de la solidarité primaire, comme une source irremplaçable de la confiance, son argumentaire laisse une grande place aux modifications des formes de réciprocité, liées à l'estime sociale et à la reconnaissance juridique dans la modernité démocratique.

4.1.1 Modernité et modification des formes de réciprocité

Au sein des sociétés divisées en ordres hiérarchisés, l'honneur se traduit par la conformité aux qualités attribuées à l'ordre dont on fait partie. Comme le dit Weber (1995a et 1995b), la symétrie à l'intérieur du groupe social est couplée à l'asymétrie entre groupes, chacun voulant garder les marques distinctives de son état et en priver ainsi ceux qui n'en sont pas membres, afin de maintenir un prestige reposant sur la stratification sociale.

À un ordre social dont la structure est censée refléter une transcendance se substitue, avec la modernité, une société dont les processus décisionnels intramondains appellent un débat sur les fins que la collectivité se donne. La dimension téléologique se nourrit de la confrontation des valeurs. C'est de l'écart entre position sociale et aspiration à la justice que naît la notion de « dignité humaine », émancipant le sujet de son groupe d'appartenance pour le doter d'une histoire individuelle. Le mode d'appréciation des contributions personnelles n'est plus indexé à un ordre, il s'ouvre à des formes différenciées d'autoréalisation. L'avènement d'un pluralisme axiologique n'est cependant que tendanciel, les appartenances (de sexe, de race, de classe, de territoire) restent prégnantes en dépit de l'horizon d'émancipation désormais perceptible. En somme, « les rapports d'estime sociale sont, dans les sociétés modernes, l'enjeu d'une lutte permanente, dans laquelle les différents groupes s'efforcent sur le plan symbolique de valoriser les capacités liées à leur mode de vie particulier et de démontrer leur importance pour les fins communes » (Honneth, 2000, p. 154). Cette lutte symbolique que Bourdieu (1980) situe dans « une théorie purement économique de l'agir » et une assimilation du sujet à un agent, Honneth lui confère une logique normative, le mode d'inscription des sujets en son sein supposant, selon lui, le passage par le sentiment de solidarité. Au-delà de l'agir stratégique et instrumental, au-delà des déterminismes sociaux, le concept englobant de solidarité désigne les relations dans lesquelles le sentiment d'appartenance enveloppe, précède et motive les interactions mises en œuvre par les sujets.

La solidarité ne peut être contenue dans la logique de l'intérêt collectif ; sans le nier, elle le déborde par la recherche des conditions intersubjectives de l'intégrité personnelle. Il existe une ouverture de la réciprocité à l'altérité qui ne saurait relever d'un paradigme utilitariste et qui caractérise la modernité en ce qu'elle atténue l'appartenance aux ordres au profit d'une égalité d'appartenance à la communauté politique. Le concept de solidarité, en envisageant les rapports sociaux dans une perspective non contractualiste, permet de s'affranchir d'une théorie sociale focalisée sur l'intérêt. Si l'intérêt est une finalité fondamentale, il serait réducteur de rapporter l'action collective au seul intérêt.

4.1.1.1 Estime sociale, solidarités et associations

À partir de ces prémisses, pour avancer dans la compréhension de l'action collective, il convient de partir des formes par lesquelles elle s'exprime empiriquement, à travers la liberté positive d'association, pour repérer les déclinaisons possibles de la solidarité. En fournissant aux individus la possibilité de « participer au processus par lequel leur vie collective prend forme et détermination » (Wellmer, 1989, p. 519), l'association volontaire par la rencontre interpersonnelle mobilise différents registres de la solidarité, soulignant ainsi son aspect polysémique. La solidarité peut en effet être à la fois héritée et construite, lorsque construite, elle peut être philanthropique et démocratique.

La solidarité démocratique véhicule une version de la solidarité comme principe de démocratisation de la société. Elle suppose une égalité de droit entre les personnes qui s'y engagent. La solidarité démocratique revendique une réciprocité volontaire établie entre citoyens libres. Dans celle-ci, l'auto-organisation est l'expression des relations d'égalité. Historiquement, elle a pris les formes d'actions plutôt centrées sur la réponse à des demandes non satisfaites par les groupes sociaux concernés, visant la production de biens ou la fourniture de services à travers l'entraide mutuelle. Elle a aussi adopté la forme de mouvement social, cherchant plus à changer les conditions de vie par la revendication politique que par l'activité économique. Avec l'accentuation du pluralisme axiologique, les émergences associatives incluent des actions critiquant le système de délégation propre à la protestation politique et voulant proposer des solutions plus immédiates, non pas à partir des besoins d'une catégorie, mais à travers la discussion entre parties prenantes.

En conséquence, le phénomène moderne de l'association manifeste les traductions pratiques de la notion polysémique de solidarité ; dans ces regroupements volontaires, l'intérêt est présent, mais il est imbriqué dans des relations d'appartenance qui motivent le passage à l'action collective. La dimension sociocommunautaire de l'association est exprimée dans la

référence générique à la solidarité qui, contre la pensée utilitariste, admet les exigences de reconnaissance et de respect, non comme de vagues appels à une tolérance passive, mais comme de véritables incitations à des engagements actifs.

En outre, la lutte pour la reconnaissance par le biais de la solidarité, si elle ne peut être rapportée au seul intérêt, ne saurait non plus être confondue avec la figure unique du mouvement social, contrairement à ce que certains passages de Honneth pourraient laisser penser. Le répertoire des actions collectives solidaires ne s'y limite pas, et ce pour plusieurs raisons. D'une part, dans l'associationnisme, la solidarité peut être héritée ; les participants se confient alors à des appartenances domestiques ou à des autorités traditionnelles. D'autre part, la solidarité construite peut être philanthropique et entériner l'inégalité constitutive entre donateur et bénéficiaire. Pour finir, si la solidarité démocratique témoigne de l'existence d'une dimension communautaire moderne non régressive, rendue possible par l'universalisation des principes de liberté et d'égalité, elle ne se condense pas dans le mouvement social ; elle s'élargit à l'entraide mutuelle et, plus récemment, au rassemblement de parties prenantes multiples.

4.1.1.2 La teneur des droits subjectifs

De même que l'estime sociale se marque par la solidarité, la relation juridique dans la modernité stipule la reconnaissance mutuelle. L'introduction des droits subjectifs que sont les droits civils, droits négatifs protégeant la personne face à l'État, puis les droits politiques, droits positifs garantissant la participation aux processus de formation de la volonté politique, affirme au niveau principiel le refus des exceptions et des privilèges, l'attribution de ces droits à chaque homme en tant qu'être libre et non pas en tant que titulaire d'un statut particulier. Le respect qui en résulte ne s'explique pas par l'empathie, mais par le postulat d'une rationalité et d'une autonomie en chaque citoyen, rendant concevable le libre consentement et l'adhésion à des normes juridiques communes. C'est un processus d'innovation institutionnelle qui est ainsi indissociable de la modernité démocratique.

L'enjeu des luttes sociales est l'élargissement des droits individuels fondamentaux ce qui, selon Marshall (1963, cité par Honneth, 2000, p. 141), a conduit à une atténuation des différences entre classes sociales. Après l'instauration des droits civils, les droits politiques primitivement limités par des considérations de sexe, de race ou de fortune ont été graduellement accordés à tous les membres de la communauté politique, non à partir du bon vouloir des élites, mais après d'âpres combats revendicatifs. Puis il a été admis que l'exercice des droits politiques supposait des conditions de sécurité, d'éducation, de santé ; d'où l'avènement de droits sociaux,

droits positifs ayant pour but de réduire les inégalités dans la distribution des biens élémentaires. L'élargissement des droits s'entend sur un double plan : l'obtention de contenus en droit plus riches pour chaque membre de la communauté politique, afin que les droits puissent s'exercer réellement, sans se limiter à des garanties formelles ; l'extension du nombre de personnes et de groupes susceptibles de se voir accorder ces droits, de manière à ce que les domaines de l'arbitraire soient constamment restreints au nom d'une égalité théorique entre tous les hommes. Par ailleurs, les droits subjectifs fournissent l'opportunité d'émettre des protestations au regard de la justice, permettant de dépasser la dépendance, la sollicitude et la bienveillance dont sont imprégnées à la fois la solidarité traditionnelle et la solidarité philanthropique.

De ce point de vue, l'idée d'un continuum entre solidarité démocratique et droit peut être formulée. Comme on l'a noté, la solidarité démocratique émanant de l'entraide mutuelle et de la revendication collective ne peut émerger qu'à partir de l'existence de droits civils à visée universelle manifestant la réalité du respect d'autrui ; en contrepartie, la solidarité démocratique abordée comme une réciprocité volontaire unissant des citoyens libres et égaux en droit, réagissant contre les inégalités de condition, alimente une conception de l'action publique dans laquelle les pouvoirs publics ont la responsabilité d'instaurer des droits permettant de mieux conformer la réalité au principe d'égalité, y compris en mobilisant différentes formules de redistribution.

On peut, à partir de cette reconstitution, soutenir que la société moderne correspond à la sortie des sociétés à statuts où le prestige de chacun était acquis par la conformité de sa conduite aux valeurs du groupe statutaire. La communauté politique moderne, instaurant des droits civils, engendre des liens d'estime réciproque dont certains se réfèrent à la démocratie et, à ce titre, participent à l'élargissement des droits civils, mais aussi politiques et sociaux. La solidarité démocratique peut être définie par l'articulation d'une réciprocité volontaire respectant l'égalité, d'une part, et par une reconnaissance juridique qui confère des droits et élabore les règles d'une redistribution publique, d'autre part.

Solidarité et droit ne sont donc pas séparés. Plus précisément, on peut dire que la solidarité démocratique se décline en auto-organisation égalitaire au sein de la société civile et en élaboration de droits. La solidarité démocratique apparaît sous deux faces : une face réciprocitaire désignant le lien social volontaire entre citoyens libres et égaux ; une face juridique et redistributive désignant les normes et les prestations établies par l'État pour renforcer la cohésion sociale et corriger les inégalités. Cet engendrement

mutuel de l'action associative et de l'action publique, confirmé par les études historiques européennes (Evers et Laville, 2004), invalide la conception d'une société civile, cheval de Troie du désengagement de l'État.

Comme le dit Hénaff (2002), l'ordre du politique est amené dans la société moderne à prendre en charge l'exigence de reconnaissance publique réciproque ; à cet égard, la loi qui fournit la garantie objective d'une reconnaissance selon une norme acceptée par tous doit s'articuler avec « la reconnaissance interrelationnelle émanant de l'association et de la coopération sociales fondées sur l'égalité ». L'originalité de la démocratie moderne est de fixer un horizon d'égalité et de fraternité qui donne la possibilité d'un espace réciprocitaire inédit. Il existe une invention réciprocitaire moderne puisque la réciprocité n'est pas l'apanage de relations primaires reposant sur les liens hérités et qu'elle s'exprime aussi par l'auto-organisation collective. Les groupes qui se constituent ainsi entament une action parce qu'ils ressentent une absence de prise en compte dans la société des problèmes qu'ils estiment importants ou parce qu'ils subissent un vécu déqualifiant par déficit d'inclusion dans la citoyenneté. Leur effort collectif est donc en partie dirigé vers les pouvoirs publics auxquels ils adressent des doléances au nom de l'égalité.

4.1.2 Espace public, associationnisme et institutionnalisation

Cette reconstitution de la dynamique des démocraties modernes prolonge la conception bipolaire du politique formulée par Habermas. Rappelons que, selon lui, le politique ne recouvre pas seulement l'exercice de l'autorité et les formes de contrôle qui y sont liées, aussi essentielles soient-elles. L'intelligibilité des processus en œuvre suppose de recourir à une théorie politique permettant d'aborder une autre dimension, celle de l'activité politique comme mise en relation des êtres humains dans la cité, faculté d'apparition, de délibération et d'être ensemble. Avec la notion d'espace public, c'est bien l'irruption de l'expression des citoyens et la formation de leur volonté qui est mise en évidence. Si les termes pour l'appréhender sont différents, Habermas converge avec Arendt (1979) pour relever cette capacité de création collective contenue dans l'espace public et expliquant que la société ne soit pas pure reproduction. Il se démarque néanmoins d'une définition du politique par son essence, qui dissocie de façon marquée les registres de l'activité humaine et peut aboutir à négliger les effets des inégalités sur l'espace politique. Il recommande de ne pas oublier le « système politique » relevant de l'autorité publique et visant à mettre à l'œuvre par l'administration des décisions et orientations élaborées à travers les mécanismes de la démocratie représentative.

Tout en reconnaissant l'apport d'Arendt dans sa conception de l'espace public, Habermas réintègre au sein de ses analyses le pouvoir politique et la domination qu'il engendre dans une lignée webérienne. Il élabore ainsi une proposition de synthèse entre les deux conceptions du pouvoir, adoptant une conception du politique qui thématise la tension structurelle entre pouvoir communicationnel et pouvoir administratif. Si on reprend ses termes, Arendt s'est concentrée sur le pouvoir communicationnel manifestant « l'être-ensemble » et Weber, sur le pouvoir administratif orienté vers l'efficacité. Attentif à ces deux formes de pouvoir, Habermas considère qu'on peut caractériser les États constitutionnels démocratiques par leur complémentarité conflictuelle : le pouvoir communicationnel exprime des orientations normatives et le pouvoir administratif les reformule dans le registre de l'efficacité ; avec une tendance à ce que le pouvoir administratif instrumentalise le pouvoir communicationnel en l'intégrant comme une de ses fonctions.

En informant à la fois sur la constitution de l'espace public et sur les tensions qui le structurent, l'œuvre de Honneth concrétise la définition du politique donnée par Habermas. Parce qu'elle dessine les contours empiriques de l'espace public, elle facilite l'identification des voies étroites du changement démocratique.

4.1.2.1 Les recompositions de l'espace public

Pour ce qui est du processus de constitution d'espace public, les actions citoyennes qui y participent ne sont pas seulement le fruit d'une action rationnelle ; des ressorts émotionnels ou affectifs y sont également mobilisés pour publiciser des questions qui étaient auparavant de l'ordre du privé. « L'activité communicationnelle orientée vers la justice et la sincérité» (Habermas, 1987b) ne se réduit pas à l'échange d'arguments rationnels ; elle passe par des actes qui supposent une conviction et un engagement de ceux qui les accomplissent autant que par des efforts de persuasion, voire de séduction. Au lieu d'être abordé comme un idéal de communication rationnelle, le concept d'espace public peut être « sociologisé » si on s'intéresse plutôt au processus concret par lequel l'écart entre l'affirmation démocratique et la réalité est mis en question par les citoyens dont les rapports sont régis par les principes d'égalité et de liberté. Si on infléchit ainsi l'approche, les dénis de reconnaissance portant atteinte aux principes démocratiques deviennent alors l'un des ressorts principaux de l'action collective et de l'entrée en espace public. L'espace public constitue symboliquement la matrice de la communauté politique, mais comme le dit Eley (1992), il est aussi, dans les formes d'expression concrètes à travers lesquelles il se manifeste, une arène de

significations contestées. Différents publics cherchent à s'y faire entendre et s'opposent dans des controverses qui n'excluent ni les comportements stratégiques, ni les tentatives d'élimination des autres points de vue.

D'où le diagnostic répandu de dépérissement de l'espace public, qui délaisse son rôle constitutif de médiation entre sphères du monde commun quand il se marchandise sous l'effet de la diffusion d'un modèle de communication promu par les médias de masse. Cette évolution dans laquelle l'espace public se trouve contraint par la pression du pouvoir administratif et du marché, accaparé par les impératifs systémiques, a été abondamment décrite. Dans ce contexte, la vie démocratique est alors suspendue à la formation d'autres arènes de libres débats émanant de la société civile (Eme, 1993). Il convient, pour rendre compte de cette tension entre les dimensions instituées et autonomes de l'espace public, de parler d'espace public polycentrique (Habermas, 1992), d'espaces publics pluriels (Chanial, 1992) ou de « cadre structuré où se produisent la contestation ou la négociation culturelle et idéologique entre une multitude de publics » (Eley, 1992).

Dans cette reconfiguration permanente entre fermeture et ouverture, l'associationnisme impulsé à partir d'une perspective de solidarité démocratique est déterminant pour s'opposer à une sélectivité accrue dans la participation à l'espace public et pour plaider en faveur d'une réduction des inégalités comme condition d'un libre accès. Sans cette réaction, les sentiments d'injustice risqueraient de ne plus s'exprimer qu'à travers des refus comme le vote protestataire ou le repli sur les identités héritées ; ceux qui se sentent rejetés perdraient toute velléité « d'articuler leurs expériences dans l'espace public démocratique » et toute confiance dans la capacité du droit à combattre les expériences de mépris qu'ils subissent.

4.1.2.2 Malgré les ambivalences, un indéniable apport associationniste

Le fait associatif est donc loin d'être négligeable dans la dynamique démocratique. Comme il a été énoncé plus haut, l'association volontaire est « un concept sociologique qui permet de concevoir des rapports engendrés spontanément et libres de domination de façon non contractualiste » (Habermas, 1989, p. 44) et de s'émanciper ainsi d'une pensée « atomiste ». D'où l'insistance de plusieurs auteurs sur « les rapports d'association » (Cohen et Arato, 1993) et la « position éminente dans la société civile » des associations « autour desquelles peuvent se cristalliser des espaces publics autonomes » ; ils ont « en commun une attention portée à l'association volontaire et à la vie associative en tant que principal

médium pour la définition des engagements publics » (Habermas, 1992, p. 186). Cette reconnaissance des associations comme « infrastructure propre à la société civile d'un espace public dominé par les mass médias » (Habermas, 1997, p. 383) n'empêche toutefois pas la subsistance d'une méfiance à leur égard héritée d'Horhkeimer (Ferrarese, 2003, p. 62-65). La présence de telles hésitations sur l'évaluation du rôle des associations dans la démocratie chez Habermas montre bien qu'une clarification dans ce domaine suppose de prendre en compte les ambivalences tout en délimitant l'apport propre des associations, qui dépasse leur aspect organisationnel.

S'il convient de se prémunir contre « l'enchantement » associatif autant que contre « le soupçon » systématique à l'égard des associations, la réflexion sur l'identité et la volonté des sujets démocratiques ne saurait se dispenser d'une prise en compte de l'action associative qui lie étroitement socialisation et individuation démocratiques.

Toute association formée à l'initiative de personnes libres n'a pas de finalités politiques, mais dans chacune s'éprouve le pouvoir d'agir ensemble. L'apport des associations à la démocratie tient à ce qu'elles sont des lieux où les citoyens peuvent définir eux-mêmes les modalités de leur action. N'obéissant pas à une injonction extérieure, l'association, au sens générique, représente « une dimension de l'espace public dans les sociétés civiles c'est-à-dire un champ de tensions sans frontières claires où différentes expressions et rationalités coexistent et interagissent » (Evers, 1995). En formant des associations, les personnes qui s'y engagent débordent de la sphère privée pour accéder à l'espace public ; elles construisent ensemble cet espace qui ne peut devenir commun qu'à partir de la coopération, de l'échange d'argumentations et de la discussion mis en œuvre par des citoyens, c'est-à-dire des individus dont les rapports sont régis par les principes de la liberté formelle et de l'égalité de droit.

La nécessité de rassembler les membres fondateurs autant que l'existence officielle attestée par une entité juridique dotée de la personne morale appellent la référence à un bien commun dont peuvent se prévaloir les associés. Même quand il s'agit pour l'essentiel de défendre un intérêt collectif, la participation à l'espace public amène à déborder le simple contrat entre personnes privées pour l'englober dans la poursuite de fins communes à l'ensemble des membres de l'association. Le ressort de la création associative est le sentiment que la défense d'un bien commun exige une action collective pour se faire entendre. La genèse d'une association est sous-tendue par une protestation implicite ou explicite à l'encontre des manques ou des insuffisances ressentis par ses promoteurs, ce qui l'amène souvent à être conçue en réaction aux institutions existantes. Cette hypothèse évoque celle de Poujol (1983) selon laquelle

l'association « trouve sa cohérence dans le conflit qui l'oppose aux pouvoirs organisés » et la « localise dans l'ensemble de l'organisation sociale en lui traçant ses frontières » ; mais ce lieu social dont les contours sont dessinés par le conflit avec les institutions ne peut être occupé par l'association que si elle s'adosse à un bien commun ; quelle que soit d'ailleurs sa source de légitimité, qu'elle vienne des relations de type familial à préserver, des valeurs défendues ou de la volonté de créer des espaces de citoyenneté active.

Considérer les associations de la sorte n'est pas pour autant verser dans une vision apologétique. Comme le dit Giddens (1994b) à propos des mouvements sociaux et des groupes d'entraide, les associations ne sont pas nécessairement démocratiques dans leur finalité. En outre, les associations n'échappent pas aux évolutions générales de la société marquées par l'emprise de l'argent et du pouvoir étatique. Elles peuvent en particulier être accaparées aux fins de légitimer le système politique par le biais de procédures formalisées visant l'efficacité. La forme associative a pu être utilisée par l'appareil d'État dans une visée fonctionnelle. Plus largement, les associations entretiennent des relations étroites avec les politiques publiques. Les associations ne sont pas que l'expression des citoyens, elles sont impliquées dans des rapports de pouvoir parce qu'elles « médiatisent les conflits idéologiques de la société globale, contribuent à la formation des élites et à la structuration du pouvoir local et participent à la définition des politiques publiques tout en légitimant la sphère politicoadministrative », comme le note Barthélémy (2000, p. 16). Certaines associations sont institutionnalisées au point de devenir plutôt des appendices de l'appareil de l'État que des organismes indépendants. Loin de n'exprimer que l'autonomie de la société civile, les associations peuvent donc être aussi envisagées « dans une stratégie de contrôle social » comme « le prolongement des pouvoirs institutionnels, notamment l'Église, l'État et les collectivités locales qui régulent et favorisent leur action dans le but d'assurer l'adaptation et l'intégration sociale des individus » (Barthélémy, 2000, p. 59). En cela, elles participent bien à la politique au sens de Weber puisqu'elles peuvent contribuer à l'exercice du pouvoir d'État et aux formes de domination qui y sont liées.

En somme, il existe une « relation intrinsèque » entre la démocratie et les associations, venant du fait qu'elles modèlent partiellement les espaces publics dans les sociétés civiles. Si toutes les associations n'œuvrent pas à une démocratisation de la société, car seules le font celles qui se revendiquent d'une solidarité démocratique, il n'empêche que le fait associatif participe de la démocratie, comme l'attestent les interdictions ou les contrôles étroits dont il fait l'objet dans les régimes

totalitaires. Néanmoins les associations ne sauraient être idéalisées. La tension structurelle entre pouvoirs communicationnel et administratif repérée par Habermas dans les États constitutionnels démocratiques s'y retrouve. « Libres associations de citoyens » qui ne sont pas fondées sur une autorité extérieure, elles contribuent à « réaliser librement la formation de l'opinion et de la volonté » à travers des « contacts horizontaux d'interaction », mais elles sont aussi parties prenantes d'un « système politique » dont la logique est la rationalité instrumentale, ce qui implique « commandement, imposition, contrainte et domination » (Ladrière, 2001, p. 389-420).

4.1.2.3 De l'associationnisme au changement institutionnel

Ce qui se dessine dans le tiraillement entre les pouvoirs communicationnel et administratif, c'est à l'évidence l'éventualité d'une instrumentalisation de la société civile (Eme, 2001) par des autorités publiques. Mais se profile aussi la possibilité d'une « démocratisation de la démocratie » (Lévesque, 2001a, p. 12). Plus précisément, les actions publique et associative, comme il a été indiqué plus haut, ne sont pas cantonnées dans un rapport de substitution ou de concurrence. En tant qu'elles se réclament pour partie, sur des plans distincts mais articulés, d'une solidarité démocratique, elles participent à la définition de nouveaux compromis, susceptibles de se traduire soit par une emprise grandissante de logiques fonctionnelles, soit par une reconnaissance de l'inadéquation et de l'incohérence des systèmes aboutissant à des articulations renouvelées entre ces systèmes et les mondes vécus. Dans cette seconde hypothèse, l'institutionnalisation ne les empêche pas de continuer à être une force instituante (Lévesque, 1997). Mais il est alors postulé la possibilité de rapports de force évolutifs entre « espaces publics imprégnés par le pouvoir et hautement organisés » (Habermas, 1988, 1989 ; Eme, 1994, p. 192) et « espaces publics autonomes » (Habermas, 1992, p. 186).

Se discerne ainsi une approche du changement institutionnel comme changement démocratique. Cette vision se distancie d'une autre où l'institutionnalisation est assimilée à la seule captation de l'instituant par l'institué, développée celle-là par les théoriciens de l'analyse institutionnelle, dans le sillage de Castoriadis. Sans « nier la puissance avec laquelle les formes établies tendent à réfréner la non moins grande puissance du "négatif" qui les travaille et les menace […], l'institutionnalisation n'apparaît pas vouée à la pure reproduction. Historiquement, l'instauration du système démocratique ne peut être tenue pour la reproduction "équivalente" des formes sociales antérieures », comme le note Marchat (2001, p. 23). À une vision unilatérale de l'institutionnalisation

comme rabattement sur les formes déjà instituées peut se substituer une vision plus ouverte ; des événements sont toujours susceptibles de modifier un devenir qui ne saurait être appréhendé dans les seuls termes de la reproduction.

L'émergence associative part du sentiment éprouvé de l'absence de réponse adaptée face à un problème vécu. Mais au-delà de cette impulsion, l'association arrive à se distinguer du regroupement informel parce qu'elle se formalise et s'inscrit dans la sphère publique, ce qui lui donne l'opportunité d'œuvrer au changement institutionnel si ses membres l'estiment nécessaire. Sans méconnaître la réalité des rapports de force et les obstacles opposés à toute diffusion des expériences non conformes aux modèles antérieurs, l'institutionnalisation n'est pas un simple renoncement ; elle est la résultante d'une interaction marquée par l'inégalité entre acteurs sociaux et pouvoirs publics « dont la législation reflète, à un moment ou à un autre, le poids respectif dans un processus de négociation » (Bouchard *et al.*, 1995, p. 214). À ce titre, ce sont bien les interactions entre politiques publiques et associations qui délimitent en grande partie le champ des possibles démocratiques, parce qu'elles posent « la question de l'articulation, de la médiation, de la jonction du politique non institutionnel, des espaces publics de proximité aux espaces politiques de délégation, de la société civile à l'État » (Maheu, 1991).

De ce point de vue, il convient d'étudier avec attention l'ensemble des interactions entre pouvoirs publics et associations se traduisant par des effets mutuels dont l'intensité et les modalités varient considérablement dans le temps. S'il est impossible d'appréhender les associations sans intégrer l'analyse de la régulation publique dont elles sont l'objet, en même temps, les formes qu'elles ont prises ne peuvent être déterminées par la régulation publique. La construction des champs d'activité dans lesquels interviennent les associations ne peut être entièrement saisie à partir d'une perspective qui autonomise l'analyse des politiques publiques. Cette construction est historiquement influencée par les initiatives associatives d'acteurs sociaux diversifiés qui, par leur existence, participent à l'évolution des formes de la régulation publique. La construction du champ ne peut donc être envisagée comme le simple produit d'une construction « publique », mais plutôt comme révélatrice d'un encastrement politique résultant de processus d'interactions entre initiatives hétérogènes et politiques publiques (Eme, 1996). L'innovation institutionnelle visant à élargir le champ des droits afin que leurs conditions d'exercice n'hypothèquent pas leur existence vient compléter la colonisation systémique dont l'espace public fait continuellement l'objet. L'espace public est soumis à un double mouvement : une démarche instituante d'ouverture par la formulation de nouveaux questionnements dans un cadre associatif émanant de la société civile, un mécanisme de clôture sous

l'emprise des logiques de système. Cette tension entre l'élargissement de l'espace public, par des prises de position sur des thèmes non discutés auparavant, et la restriction de cet espace, par la monopolisation de l'expression de la part des groupes sociaux dominants, motive une étude attentive des processus d'institutionnalisation, sans laquelle les interprétations en termes d'avancée ou de recul démocratique sont plaquées sur la réalité.

4.2 Les rapports entre démocratie et économie

Solidarité et droit en tant que supports de réaction collective au déni de reconnaissance composent le versant tangible de la démocratie moderne, mais la sortie des sociétés à statut dans lesquelles les rapports entre groupes sociaux étaient réglés par la tradition signifie également, de manière plus diffuse, la montée des incertitudes. À une société expression d'une transcendance, succède une société confrontée à l'incertitude sur ses fondements (Lefort, 1983). Après l'affirmation de l'universalité des principes de liberté et d'égalité s'impose l'inquiétude sur les capacités humaines à éviter l'affrontement de tous contre tous. Comment se garder de l'emportement des passions, une fois que les barrières hiérarchiques ne garantissent plus la coexistence entre les différents corps ?

Cette interrogation débouche, comme on le sait, sur une réponse d'une portée considérable : pour se garder de la violence des passions, il importe de donner plus de place à l'intérêt ; cette motivation humaine est porteuse d'harmonie sociale puisque « le doux commerce » s'oppose à la guerre (Hirschmann, 1980). Dès la première moitié du XIX^{e} siècle, l'économie politique suggère de pacifier la société par la diffusion de l'économie de marché. La poursuite de l'intérêt personnel qui, progressivement, se confond avec l'intérêt matériel est une activité civilisée et pacifique qui autorise une résolution du problème de confiance posé par Hobbes sans passer par une autorité despotique.

4.2.1 La définition de l'économie : une question conflictuelle

L'entrée dans la modernité démocratique, si elle institue un type de rapports fondé sur la liberté et l'égalité, n'en résout pas pour autant la question de leur régulation. Le marché se présente dans ce contexte comme un principe de coordination pouvant contribuer à la résolution de celle-ci. Pour contenir la force destructrice des passions dans une collectivité affranchie de tout garant extérieur ou transcendant, le principe du marché est doté d'une vertu due à « l'innocence et la douceur du commerce et de l'enrichissement ». La sphère économique marchande prend une importance grandissante dans l'organisation des rapports entre individus libres.

Les relations marchandes semblent susceptibles de réfréner la violence inhérente aux relations humaines, et le comportement dicté par l'intérêt économique est doté d'un potentiel pacificateur, dans un processus « qui finira par vider la notion d'intérêt de toute connotation autre qu'économique » (Hirschmann, 1980). À partir du XIXe siècle, les sociétés démocratiques confient une partie de leur régulation au marché, mû par une main invisible, qui fabrique du juste sans se soucier de justice, transformant les vices privés en bienfaits publics. Dans un monde où plane la menace du chaos, la poursuite d'activités lucratives et l'accumulation de richesses, dont la condition réside dans la levée des interdits restreignant les fonctionnements du marché, paraît pouvoir fournir un fondement réaliste à un ordre social viable qui présente l'avantage de la prévisibilité et de la constance tout en évitant le retour à l'ordre ancien. Cependant, l'économie marchande n'a pu réaliser la promesse de paix sociale dont elle était porteuse. Au contraire, sa diffusion fait naître une question sociale dont l'acuité tient à l'extension imprévue de la pauvreté.

Le XIXe siècle témoigne de l'imbrication entre débats politiques et pratiques économiques. Quelle que soit la diversité des expériences initiées par les travailleurs, leur spécificité peut être mesurée par deux traits :

- le groupement volontaire prend source dans la référence à un lien social démocratique qui se maintient par la mise en œuvre d'une activité économique. La participation à cette activité ne peut être détachée du lien social qui l'a motivée ;
- l'action commune, parce qu'elle est basée sur l'égalité entre les membres, donne à ces membres la capacité de se faire entendre et d'agir en vue d'un changement institutionnel.

De par cette double inscription, à la fois dans la sphère économique et dans la sphère politique, s'exprime dans l'espace public la revendication d'un pouvoir-agir dans l'économie, la demande d'une légitimation de l'initiative indépendamment de la détention d'un capital. C'est bien la solidarité démocratique qui est mobilisée pour que les exclus soient admis dans l'espace public et en même temps pour organiser l'économie. Il s'agissait aussi d'interroger la compatibilité entre « la démocratie dans l'ordre politique et la monarchie à peu près absolue dans l'atelier » (Corbon, cité par Chanial, 2003a, p. 49), à la fois par l'appel à une intervention publique et par la pratique de l'association dans l'organisation du travail en allant jusqu'à promouvoir ce qui peut être qualifié de projet d'économie solidaire, c'est-à-dire d'une économie fondée sur la solidarité démocratique.

L'histoire du XIXe siècle le prouve : l'expansion de l'économie de marché ne s'est pas faite par l'harmonie des intérêts, loin de là. Ce sont les changements du cadre institutionnel qui ont fourni progressivement

aux industries naissantes la force de travail qu'elles réclamaient. Pendant toute cette période, les pouvoirs publics confortent la solidarité philanthropique au détriment d'une solidarité démocratique toujours soupçonnée de cacher des menées révolutionnaires. Au sortir d'une phase d'intense créativité et de violence, où se sont affrontées différentes possibilités de construction de l'économie, l'instance étatique conforte une économie marchande constituée à partir de la libre circulation des marchandises, dans laquelle le pouvoir dans les unités de production est lié à la détention du capital. Dès lors le libéralisme économique, malgré la contestation marxiste, s'impose. L'acception du politique et de l'économie s'en trouve modifiée.

4.2.2 L'idéologie libérale : une conception restrictive de l'économie et du politique

Que les choses soient claires : l'économie marchande bénéficie d'une incontestable légitimité dans le monde contemporain. Il existe une convergence entre l'accent mis sur les rapports contractuels et l'individuation des parcours de vie, entre l'identification d'une société civile et son effectivité économique, ce que la dérive totalitaire des économies créant le marché a confirmé dans tout le XX^{e} siècle. Ce n'est donc pas l'économie de marché qui est contestable, mais la référence implicite à une société de marché qui s'est insinuée dans les utilisations dominantes du libéralisme, ne retenant parmi les mobiles de l'action humaine que l'intérêt tant dans la circulation des biens que dans leur production. Cette autonomisation de l'économie marchande nie la construction institutionnelle des marchés au profit du simple respect de la « loi » de l'offre et de la demande, invalide les principes économiques de la réciprocité et de la redistribution pourtant présents dans toutes les sociétés humaines, assimile entreprise moderne et entreprise capitaliste.

À partir du moment où l'économie n'est basée que sur une propension individuelle à réaliser son propre intérêt, la pluralité axiologique constitutive de la démocratie moderne est fragilisée. Polanyi relève combien l'anthropologie proposée par Smith procède d'une naturalisation de l'intérêt, motivation prééminente en œuvre dans le troc puis dans le marché, et d'un atomisme qui réfère les sentiments moraux à des inclinaisons individuelles anhistoriques, supprimant la nécessité d'un recours à la démocratie. Dès son émergence, le libéralisme se différencie d'autres courants de pensée en ce qu'il insiste sur le potentiel de régulation de la société par l'économie marchande, entraînant la limitation de l'exercice du pouvoir politique du fait de cette capacité auto-organisatrice de la société à partir des contrats fondés sur l'intérêt. Il en découle une dénégation des inégalités d'accès à l'espace public, un cantonnement de son

domaine, voire une réfutation de la pertinence du concept même d'espace public puisque le politique est appréhendé par l'agrégation des préférences individuelles, attributs détenus avant toute délibération, et qu'il ne saurait exister de biens communs au-dessus de la somme des différents biens individuels (Fraser, 2003, p. 125).

Entamée avec les auteurs classiques, l'autonomisation de l'économie vis-à-vis de la société s'est accentuée avec l'école néoclassique, pour laquelle les fondements de la valeur d'un bien sont liés à son utilité/rareté. L'économie y est conçue comme un champ séparé de l'activité humaine qui a trait à la matérialité, en conséquence la mesure de l'utilité par le prix devient une convention admissible dès que l'on circonscrit l'étude aux objets matériels dont l'accroissement ou la diminution sont susceptibles d'évaluation quantifiée. L'économie pure peut alors être définie comme la théorie de la détermination des prix sous un régime hypothétique de libre concurrence absolue, issue de la confrontation de comportements individuels guidés par la recherche de l'utilité maximale. Cette définition de l'économie par rapport à l'utilité/rareté entérine une économie basée sur la recherche d'adéquation entre moyens et fins, oubliant l'autre sens possible de l'économie, qui intègre la dépendance entre êtres humains et envers la nature. Une conception de l'économie qui ne l'isolait pas des relations sociales et du rapport à l'environnement, qualifiée par Polanyi de substitutive, a été remplacée par une conception formelle abordant l'économie comme domaine indépendant. Autrement dit, quand le travail et la terre ont été relégués au rang de simples marchandises, le médium de l'argent a pris en charge les activités liées à la reproduction matérielle de la société, tendant à exclure certains sujets du débat public au motif qu'ils relèvent d'une logique proprement économique, qu'il s'agisse des lois du marché ou de l'entreprise privée. Le solipsisme économique consiste à naturaliser l'action rationnelle en finalité, engendrant une absence de pensée de la politique, une dissolution utilitariste des questions politiques dans la problématique de l'intérêt.

Le libéralisme, d'abord utopie (Rosanvallon, 1989) au sens où il contestait l'ordre établi et critiquait le pouvoir absolu, est ensuite devenu idéologie dans la mesure où le discours savant, lié à la sélection des faits économiques et à des conseils politiques (Lebaron, 2003) est devenu un facteur de légitimation d'un ordre présenté comme naturel et autonome. Cette prégnance de l'idéologie libérale ne peut pourtant pas être confondue avec son triomphe puisque, même longtemps après s'être renforcée dans les représentations, elle se confronte inévitablement à la dynamique démocratique. La tension entre démocratie et « croyance économique » (Lebaron, 2000) ne s'apaise que temporairement, à travers des compromis institutionnalisés non définitifs.

4.2.3 État social et marché : un compromis socioéconomique

Le désencastrement politique de l'économie est ainsi porté par le libéralisme, mais contrairement à ce qu'a pu estimer Polanyi minimisant la dynamique démocratique, il n'a jamais pu s'accomplir entièrement, car il aurait signifié une inconcevable perte de légitimité. Au-delà des statuts de ce qui est dénommé économie sociale (associations, coopératives, mutuelles), les espaces publics populaires, par l'articulation propre à la solidarité démocratique entre action volontaire et responsabilité publique, ont surtout fait avancer les droits sociaux. Ces droits sociaux vont progressivement atténuer la profondeur du gouffre séparant les détenteurs du capital et les prolétaires, possesseurs de leur seule force de travail. Face à la misère sécrétée par la révolution industrielle se fait jour la nécessité de normes sociales de justice, dont l'État social se porte garant, susceptibles de corriger les nombreuses perturbations engendrées par la diffusion de l'économie marchande. L'interdiction du travail des enfants, la limitation de la durée du travail sont promulguées par des gouvernements soumis à la pression ouvrière. L'État, expression de la volonté générale, devient dépositaire de l'intérêt général, qu'il peut mettre en œuvre grâce à l'action de l'administration. Graduellement l'État social, dans les pays européens où il acquiert le plus d'ampleur, devient le garant de la solidarité ; aux liens solidaires horizontaux qui reposaient sur l'engagement succèdent des droits positifs à vocation universelle, mais qui rendent la solidarité plus abstraite et la confient à l'État.

En l'occurrence, l'élan associationniste qui avait constitué la première réaction de la société contre les dérèglements occasionnés par la diffusion du marché a progressivement cédé la place à l'intervention de l'État. L'État a élaboré un mode spécifique d'organisation, le social, qui rend praticable l'extension de l'économie marchande en la conciliant avec la citoyenneté des travailleurs. Étant donné la place conférée à l'économie marchande, les fractures introduites par celle-ci doivent être corrigées par l'intervention réparatrice d'un État protecteur, d'où la conception d'un droit social composé d'un droit de travail dans l'entreprise et d'une protection sociale destinée à prémunir contre les principaux risques. La question sociale du XIX^e^ siècle a débouché sur la séparation de l'économique, dans son acception d'économie marchande, et du social, mode juridique de protection de la société qui s'élabore à partir du travail dans les deux registres liés du droit du travail et de la protection sociale. Un tel compromis fondé sur la séparation et la complémentarité entre marché et État social se renforce continuellement au cours des trois premiers quarts du XX^e^ siècle.

Économie sociale, droit social, État social : à l'évidence le social n'est pas seulement un biais pour calmer les passions politiques, comme le dit Donzelot, ni uniquement le domaine de l'emprise de la nécessité sur l'action politique dont Arendt se défie. Il instaure plutôt un régime dans lequel l'autonomie de l'économie de marché est contrecarrée par des règles politiques conférant des formes de propriété et de sécurité aux travailleurs. Le mouvement politique ouvrier ne se résume pas au surgissement d'expériences révolutionnaires fugaces ; il a engendré des modes d'institutionnalisation qui, s'ils n'ont pu réaliser l'espérance d'une société égalitaire moderne, ont néanmoins empêché que ne s'exerce la domination sans partage du pouvoir capitaliste. Le processus d'institutionnalisation évoqué dans la partie précédente de ce texte est attesté empiriquement par l'invention du social, dans ses apports comme ses limites. C'est après la Seconde Guerre mondiale, sous la nécessité d'étayer les consensus nationaux, que la complémentarité entre État et marché prend toute son importance. L'État keynésien se donne alors pour tâche de favoriser le développement économique à travers de nouveaux outils de connaissance et d'intervention. L'État concentre de nouveaux moyens pour l'action économique dans un contexte d'interpénétration beaucoup plus accentuée qu'avant-guerre de l'administration et de l'économie marchande. L'investissement public dans l'aménagement du territoire et les secteurs industriels les plus sensibles, la politique active en matière de marché du travail et de salaires, permettent de trouver des formules stables d'accommodement entre les intérêts propres des entreprises et les intérêts généraux de la société. La libre détermination des salaires par les employeurs est remplacée, sous le contrôle de l'État, par la négociation périodique des conventions collectives entre partenaires sociaux, orientées vers les augmentations du salaire nominal en conformité avec les gains de productivité anticipés et l'inflation.

Mais la principale innovation réside dans l'importance prise par les revenus de transfert à travers lesquels l'État social se mue en ce qu'on appellera l'État-providence : l'institution de celui-ci tente de réaliser la promesse de soustraire le citoyen aux risques liés à la maladie, l'accident, la maternité, la vieillesse ou l'inactivité forcée. S'adressant à une population marquée par la dépression des années 1930 et en recherche de justification pour ses sacrifices de guerre, la généralisation de la protection sociale doit contribuer à la sécurité de tous. L'État-providence prolonge les formes précédentes d'État social avec la sécurité sociale et la généralisation des systèmes de protection sociale. L'État encadre et soutient le marché autant qu'il en corrige les inégalités. La synergie entre État et marché se manifeste en particulier par la diffusion du statut salarial, grâce à un flux régulier de créations d'emplois et à des gains de productivité élevés permettant des

négociations salariales périodiques. Le statut salarial réalise un couplage inédit entre travail et protections qui en fait un vecteur privilégié d'intégration sociale.

4.2.4 Un système à dominante capitaliste

Dans ce cadre, une économie non marchande fondée sur la redistribution publique vient compléter l'économie marchande. Les mutuelles et associations qui ont fourni, dans le domaine de la protection sociale et des politiques sociales, la matrice de nombre d'actions publiques continuent à être parties prenantes dans la prévoyance collective comme dans les services sociaux, avec une dépendance accrue à l'État en termes de financement et de réglementation. La formation de ce vaste complexe d'économie non marchande valide l'intuition de Mauss selon laquelle la sécurité sociale constitue un prolongement de l'esprit du don, par le mélange d'obligation et de liberté contenu dans le principe de mutualisation. L'existence de cet ensemble confirme aussi la distinction que Mauss avance entre système capitaliste et système à dominante capitaliste.

Les institutions évolutives de l'économie font cohabiter des économies souvent opposées, dont les relations dissymétriques n'empêchent pas la coprésence. Il n'y a pas un mode unique d'organisation de l'économie qui serait l'expression d'un ordre naturel, mais un ensemble de formes de production et de répartition qui coexistent. « Il n'y a pas de sociétés exclusivement capitalistes… Il n'y a que des sociétés qui ont un régime ou plutôt – ce qui est encore plus compliqué – des systèmes de régime d'économie, d'organisation politique ; elles ont des mœurs et des mentalités qu'on peut plus ou moins arbitrairement définir par la prédominance de tel ou tel de ces systèmes ou de ces institutions » (Mauss, 1997, p. 565). Pour Mauss, les représentations individuelles induisent des actions et pratiques sociales que les institutions normalisent par la politique traçant le cadre dans lequel les pratiques peuvent se déployer et influant en retour sur les représentations.

Les institutions sont changeantes parce que ce sont des conventions sociales qui, à la fois, expriment et délimitent le champ des possibles ; leur étude peut permettre d'acquérir « la conscience précise des faits et l'appréhension, sinon la certitude de leurs lois » ; elle aide aussi à se détacher de cette « métaphysique » dont sont imprégnés « les mots en isme » comme capitalisme (Mauss, 1997, p. 535). Affirmer l'existence d'une société capitaliste revient à supposer une coordination parfaite des représentations individuelles ; il existe en réalité une dominante capitaliste puisqu'« un système économique se compose de mécanismes institutionnels contradictoires, irréductibles les uns aux autres ».

Le compromis socioéconomique typique de la période d'expansion des Trente Glorieuses présente une force structurante par la synergie entre économies marchande et non marchande qu'il stimule. Il prend également appui sur le discrédit des autres projets visant la transformation de l'économie qui échouent par leur occultation de la dimension démocratique, qu'il s'agisse du projet de l'économie sociale ou du projet de révolution sociale.

L'économie sociale, en se concevant à partir de la centralité du modèle coopératif, en se représentant comme un ensemble d'entreprises collectives qui doivent s'imposer sur le marché pour convaincre de leur bien-fondé, s'enferme dans une vision du changement par la consolidation des expériences économiques ; comme si la valeur de l'exemplarité suffisait à diffuser le modèle. Pour le dire trop vite, ce n'est pas l'économie sociale qui a changé le marché, mais le marché qui a changé l'économie sociale, à travers les phénomènes bien communs d'isomorphisme institutionnel atténuant ses traits spécifiques et concourant à sa banalisation. Le constat d'un renversement où les rapports d'activité économique priment sur les rapports d'association originels, tel qu'opéré par Vienney, peut être considéré comme l'aboutissement logique de la trajectoire d'une économie sociale qui a cantonné sa dimension sociopolitique au fonctionnement interne des organisations. Se perdant dans la quête d'un accroissement de son poids économique, elle a négligé les ressorts politiques du changement au-delà du lobbying corporatiste et s'est concentrée sur des formes de propriété d'entreprise au détriment d'une réflexion sur la construction des marchés et sur la place des autres principes économiques. L'économie sociale a également pâti de son éclectisme idéologique, intégrant une solidarité philanthropique encouragée par les pouvoirs et l'agrégeant à la solidarité démocratique, dont on a vu comment elle avait été constamment violentée.

Parallèlement, une frange croissante du mouvement ouvrier s'est détournée de l'auto-organisation collective pour s'orienter vers une stratégie frontale de lutte de classes, impliquant une organisation centralisée et une approche du syndicat comme courroie de transmission du parti. La priorité donnée à la conquête de l'appareil d'État, le rôle confié aux avant-gardes, la focalisation sur la propriété collective des moyens de production dans le changement révolutionnaire ont systématisé un mépris des cadres institutionnels démocratiques, ramenés à des superstructures au service de la bourgeoisie. Cette négligence marquée envers l'espace public a engendré la confusion que l'on sait entre contrôle de l'État et contrôle citoyen, l'étatisation autoritaire des infrastructures se couplant avec la surveillance policière des activités politiques dans un totalitarisme qui a constitué un tel repoussoir qu'il a fourni des arguments constants au libéralisme sur l'inanité de toute prétention alternative.

4.2.5 Le néolibéralisme : globalisation financière, effritement du salariat et marchandisation

Contre une analyse de « l'invention du social » (Donzelot, 1984) qui en fait un moyen de calmer les passions politiques, il importe de rappeler que le social n'émerge comme catégorie séparée qu'à partir de la dépolitisation de la question économique. C'est le renoncement à une extension de l'espace public dans l'économie qui fait émerger le social sous la responsabilité étatique au XIXe siècle. Symbolisant la fonction de surveillance et de protection exercée par la puissance publique, le social constitue au XXe siècle « l'une des formes de légitimation du politique » ; mais ce n'est qu'au lendemain de la Seconde Guerre mondiale qu'est « enregistrée une mutation décisive caractérisée par une quadruple extension de l'économie, de l'industrialisation, du salariat et de l'action sociale étatique » (Lazar, 2000, p. 341-352). Le couple formé par l'économie de marché et l'État social débouche sur le compromis fordiste (Boyer, 1987) et providentialiste (Bélanger et Lévesque, 1991) propre à la période d'expansion des Trente Glorieuses. Il témoigne d'une régulation du marché par les droits accordés aux travailleurs comme d'un mouvement de démarchandisation de certaines activités attesté par la création de services sociaux universels et gratuits. Ces acquis ont néanmoins des contreparties qui tiennent à l'espace national auquel ils se limitent, comme à l'absence de participation, tant pour les salariés à l'organisation du travail que pour les usagers, à la définition des services qui leur sont destinés.

Confortée par l'écroulement des régimes communistes qui valide le slogan selon lequel il ne saurait y avoir d'alternative viable, l'offensive néolibérale s'appuie sur ces deux ambiguïtés. L'hypothèse défendue est que le potentiel de l'économie de marché est entravé par un ensemble de règles paralysantes pour l'essor de l'activité. Les politiques néolibérales emblématiques de la fin du XXe siècle font confiance aux mécanismes de marché pour remplacer des régulations considérées comme porteuses de rigidité. Le compromis fordiste avait sa cohérence ; l'amélioration des droits sociaux et du pouvoir d'achat, la consommation de masse rendue possible par le développement d'activités industrielles à forte croissance de productivité venaient compenser le poids des hiérarchies et la déqualification des tâches. La désagrégation de cette cohérence coïncide avec la mondialisation qui lui est associée. La diffusion du progrès technique concomitante d'une internationalisation des échanges et d'une industrialisation de pays à faible niveau de vie entraîne une intensification de la concurrence commerciale, entre les entreprises, mais aussi entre les salariés à l'intérieur d'un pays comme entre pays.

La globalisation financière définit des exigences de rendement des capitaux qui s'imposent aux entreprises internationalisées, devenues des entreprises réseaux dans lesquelles la dimension sociale du travail ne se recompose pas au niveau de l'usine, mais à celui du centre financier. Les normes de rentabilité génèrent des arbitrages qui influencent les affectations de ressources entre établissements et les présentations de comptes des sociétés. Sur le plan macroéconomique, la libéralisation des mouvements de capitaux incite à atténuer les spécificités institutionnelles propres aux espaces nationaux pour les rendre attractifs du point de vue du taux de rendement financier des actions. La course à la valeur est amplifiée par les fusions et acquisitions avec échanges d'actions ; elle se nourrit aussi de l'épargne salariale et de l'influence des fonds de pension.

À défaut d'une stratégie syndicale explicite, comme au Québec, cette intégration patrimoniale du salariat fait des salariés moins des actionnaires que des déposants et leur transfère le risque de l'investisseur. Le recours croissant aux marchés d'actions pour financer les investissements exacerbe la concurrence. La valeur boursière est moins une valeur intrinsèque émanant de données objectives que la valeur d'échange d'un titre de propriété estimée par l'ensemble des acheteurs potentiels, d'où l'importance de l'anticipation des agents et des comportements mimétiques qui accentuent la sensibilité aux variations de cours dans des spirales spéculatives (Aglietta, 1997 ; Orléan, 1999). En effet, le rôle de la bourse n'est pas que la cotation des entreprises, il est de rendre liquide et disponible une richesse qui, sans un marché organisé, resterait immobilisée (Gauron, 2002).

Cette priorité accordée au rendement du capital dans les firmes se traduit par un effritement du salariat, le partage de la valeur ajourée en faveur du capital convertit le travail en variable d'ajustement. Les changements dans les formes et les contenus du rapport salarial déstabilisent la notion d'emploi en même temps que l'offre de postes ne correspond plus en volume à la demande exprimée. Les règles d'emploi sont d'abord modifiées par la croissance des formes particulières ou atypiques d'emploi, atteignant 30,5 % de l'emploi salarié au sein de l'Union européenne, au détriment du contrat à durée indéterminée. Le renforcement du contrôle de l'accès à l'emploi permanent se double d'une intensification du travail, que ce soit en matière de contraintes de délais ou de cadences rapides, et d'une recomposition des temporalités professionnelles, puisque la régularité complète des horaires de travail ne concerne plus que 47 % des salariés.

Si l'emploi ne fournit plus toujours statut, socialisation valorisante et identité, c'est aussi parce que le plein emploi n'est plus assuré, le chômage s'est installé. Comme, parallèlement, les chômeurs éprouvent les

plus grandes difficultés à entretenir les capacités coopératives et relationnelles qui deviennent déterminantes pour obtenir un emploi, le danger est de passer du chômage à l'exclusion (Wuhl, 1991). Entre l'emploi stable et le chômage, s'insinuent par ailleurs des situations disparates de « désinsertion » (de Gaulejac et Taboada-Leonetti, 1994) ou de disqualification sociale (Paugam, 2000) pour des « individus en situation de flottaison dans la structure sociale, qui peuplent ses interstices sans y trouver une place assignée » (Castel, 1995b). La menace de la « désaffiliation » ne peut être évacuée et pour beaucoup, la précarité, loin d'être seulement matérielle, devient existentielle. L'obligation de faire à tout moment la preuve de ses compétences engendre le risque « d'érosion de la personnalité » (Sennett, 2000). La subjectivité peut être d'autant plus blessée que la souffrance reste solitaire, sans issue collective, sans pouvoir être atténuée par des mécanismes d'identification.

L'aggravation des inégalités biographiques, accentuée par la division du travail entre les sexes, réactualise des « incertitudes de trajectoire » qui n'avaient plus cours quand le salariat témoignait d'un continuum de positions. Alors que l'emploi était synonyme de dignité, des emplois indignes existent désormais, en même temps que les frontières entre emploi et non-emploi se brouillent. C'est la capacité intégratrice du salariat qui est touchée. Ainsi que le montrent plusieurs chercheurs (Donzelot, 1984 et 1991 ; Paugam, 1991 et 2000 ; Castel, 1995b), nous passerions d'une inégalité dans l'intégration, liée aux différences observées sur l'échelle des positions hiérarchiques et professionnelles à l'intérieur d'une société industrielle stable dont le travail demeure le vecteur central de construction de soi, à une inégalité face à l'intégration, dans laquelle l'accès au marché du travail devient un problème social et génère des différenciations supplémentaires au sein du salariat, en fragmentant les appuis juridiques et identitaires.

Cette remarchandisation du travail va de pair avec une remise en cause du caractère non marchand de différentes activités. On rejoint là le second trait, qui infère de la situation d'assujetti une bureaucratisation, un gaspillage de ressources, une inadéquation aux demandes de l'usager qui seraient le propre du service public. Seul remède : retrouver là encore la supériorité des mécanismes de marché en privatisant les services publics (télécommunications, transport, énergie) au nom de l'efficacité économique.

De plus, la protection sociale n'échappe pas à une conversion partielle à travers l'extension d'un marché de l'assurance et de la sécurité, l'État se recentrant sur des transferts compensatoires en amont (par la formation) et en aval (par la fiscalité) pour préserver l'égalité des chances sans s'ingérer dans la compétition économique. Ce sont aussi les activités

précédemment démarchandisées grâce à l'État-providence qui sont touchées : culture, sport et loisirs, santé, action sociale, services aux personnes… Les évolutions dans les formes de contrôle public attestent d'une « remarchandisation ». Celle-ci ne signifie pas un désengagement de l'État, car les fonds publics qui leur sont consacrés demeurent massifs, mais l'adoption de règles « quasi marchandes » (Le Grand et Bartlett, 1993) pour leur attribution : mise en concurrence de partenaires différents, ouverture aux entreprises, exonération de charges sociales et fiscales, aide accordée aux consommateurs… On parle ainsi de création d'un marché pour les services aux personnes afin de faire face à la croissance exponentielle des besoins due aux tendances sociodémographiques : vieillissement de la population, professionnalisation des femmes, augmentation du nombre de familles monoparentales.

Si cette remarchandisation d'activités non marchandes ne soulève guère d'objections, trahissant ainsi l'intériorisation des préceptes libéraux chez les décideurs publics, les tentatives de marchandiser le vivant se heurtent à des résistances qu'illustrent les batailles contre les organismes génétiquement modifiés. En tout cas, derrière ces avancées de la marchandisation, admises ou contestées selon les cas, ce ne sont plus seulement des enjeux économiques qui sont posés, c'est bien l'horizon d'une société de marché qui est à nouveau perceptible avec de nouvelles questions culturelles, symboliques et anthropologiques : en effet, notre société serait la première à confier au marché les relations entre générations ou la reproduction de la vie.

Le paysage que l'on découvre dans cette période de mutations est bien différent de celui qu'offrait la période d'expansion qui l'a précédée : les protections sociales attachées au travail sont remises en cause, des activités comme l'information ou la culture sont annexées par le marché, amenant certains à parler de capitalisme culturel ou cognitif. L'économie non marchande elle-même, qui s'était constituée afin que la vie sociale soit en partie préservée du marché, adopte des référentiels quasi marchands. L'extension continue des échanges monétaires restreint la capacité d'autoorganisation des populations, qu'elles éprouvaient par exemple dans des activités non monétaires d'autoproduction, et accroît leur dépendance à des revenus directs ou indirects (Cérézuelle, 1996) ; enfin, la conception des échanges monétaires sur le modèle du marché concurrentiel réduit l'autonomie du secteur non marchand. C'est donc bien à un triomphe culturel du marché qu'on a assisté dans le dernier quart du XX^e siècle.

« Le règne du marché est un règne sans maître, et c'est pour cela qu'il est si difficile de mener contre lui un combat politique » (Perret, 1999, p. 28). Autrement dit, l'extension continue du marché ne saurait être imputée uniquement aux politiques néolibérales. Comme le notait déjà

Simmel (1987), si le marché peut faire corps avec la vie sociale, c'est qu'il se confond avec notre conception de la liberté individuelle et qu'il est « l'aboutissement d'une manière de vivre ensemble dont nous sommes tous parties prenantes » (Perret, 1999, p. 28). Au moment où l'intégration par le travail est perturbée, la consommation soutenue par la publicité réalise le mouvement émancipateur bien davantage que l'engagement dans la vie de la Cité. La participation aux choix collectifs, avec ce qu'elle suppose de médiations, de délibérations et de conflits à assumer, souffre de la comparaison avec l'extension immédiate des libertés privées que représente la consommation.

Au total, on est loin de la coïncidence entre démocratie et marché postulée dans l'idéologie libérale. Ce sont au contraire des questions inédites qui sont soulevées par la marchandisation sans précédent de la vie sociale. Le recul des régimes totalitaires ne signifie pas l'avènement définitif de la démocratie. C'est maintenant la fragilité de la démocratie qui appelle réflexion. L'individualisme s'est mué en « privatisme » (de Leonardis, 1997) selon un processus qui incite à la défection, au refus des engagements, au recul du sentiment d'appartenance commune, à l'oubli de la reconnaissance mutuelle et de la solidarité. « Le privatisme enlève à l'acteur social sa capacité à s'inscrire dans la communication sociale et dans les interactions collectives relatives à la société : il la prive de l'espace public d'action, des conditions intersubjectives de la réflexivité, bref de sa consistance publique » (de Leonardis, 1997, p. 177). Cet individualisme de déliaison et de désengagement, fait de retrait dans la sphère privée et d'indifférence envers le politique, est constamment renforcé par la marchandisation.

Autrement dit, la démocratie est perçue dans la vulgate libérale seulement comme un cadre institutionnel dispensateur de libertés individuelles, alors même qu'elle ne saurait perdurer sans un souci du bien commun et du « vivre ensemble », sans une légitimité des mécanismes de représentation et de délibération. La démocratie est donc bien soumise au risque du marché (Roustang, 2002).

4.2.6 Altermondialisation et nouveau questionnement politique de l'économie

Pour toutes ces raisons, le retour au compromis socioéconomique antérieur n'est plus concevable parce qu'il subordonnait le progrès social à la croissance marchande en le confiant à l'État. Le caractère intenable de cette conception est mis en exergue par l'aggravation des problèmes sociaux et écologiques. Ce n'est pas la croissance marchande qui est à relancer, en dépit des appels réitérés des gouvernements dans ce sens, mais la définition formelle de l'économie qui est en cause en ce qu'elle

nie les interactions sociales et environnementales. Résister à la fois à la condamnation de la croissance et à sa sacralisation apparaît ainsi comme une condition pour un dépassement de l'impuissance du politique.

La croissance a été depuis la révolution industrielle synonyme de progrès parce qu'elle a largement contribué à rendre la vie quotidienne moins pénible et qu'elle a aidé à l'affranchissement des dépendances traditionnelles. Mais la marchandisation de plus en plus poussée de l'existence humaine rend la croissance beaucoup plus ambivalente. Si elle reste par certains aspects un facteur d'émancipation, elle peut aussi avoir des côtés « pathologiques » inconnus dans le passé. Comme le dit Gadrey (1996), les notions de productivité et de croissance sont liées à des mesures de la performance mises au point dans l'industrie fordiste, et on peut se demander si le temps n'est pas venu de « la recherche d'un développement après la croissance et d'outils intellectuels pour penser ce développement post-croissance », dans des économies où les deux tiers des emplois se retrouvent dans les services.

Face à cette situation, le social-libéralisme s'est résigné à reconsidérer la question de l'économie réglée par le fonctionnement du marché et à concentrer l'intervention politique dans les autres domaines de la vie en société, mœurs et culture en premier lieu. Le paradoxe de cette position tient à ce qu'elle s'est exprimée pour se démarquer de la vision de l'économie comme infrastructure, alors même que son opérationnalité supposerait le maintien d'une distinction entre infrastructure économique et superstructure politique. Or, qu'elles aient été ou non pertinentes historiquement, les formes actuelles de la croissance marchande modifient la donne. En envahissant les sphères de la culture, de l'information, de la communication, la dynamique économique sape les fondements du politique, fait oublier la liberté positive de l'inscription dans l'espace public et encourage l'individualisme négatif (Gauchet, 1998). La volonté social-libérale de traiter le politique et l'économique comme deux domaines étanches ne peut qu'aboutir à laisser libre cours à la marchandisation.

Ce renoncement a suscité l'indignation de toutes celles et ceux qui éprouvent le mépris, provoquant des réactions de fermeture allant jusqu'à la xénophobie, mais stimulant aussi une résistance à ce déterminisme économique que promeut constamment le néolibéralisme. Devant l'aggravation inouïe des inégalités, tant au niveau national qu'international, et malgré la difficulté de s'attaquer au règne sans maître du marché, comme à un capitalisme se déployant sur toute la planète, des protestations ont commencé à se faire entendre dans les rassemblements de « l'antimondialisation ». Dans ces rencontres aussi fréquentées qu'hétérogènes, la cacophonie a souvent prévalu entre dénonciations de « l'horreur

économique », prophéties catastrophistes et prêches révolutionnaires. En dépit des excès et des tentatives de manipulation par des organisations qui retrouvaient là une tribune et essayaient de masquer leurs anciennes collusions par un discours présenté comme l'expression d'une nouvelle radicalité, la présence d'acteurs méfiants de toute prétention à détenir la vérité du social-historique, mobilisés par la rencontre et l'échange, a pesé dans l'inflexion de l'antimondialisation vers l'altermondialisation.

Les grands rassemblements réguliers comme les forums sociaux, devenus les symboles d'une société civique internationale en émergence, mettent à mal le pessimisme véhiculé par le discours de la crise du politique et du repli individualiste. Alors que les États semblaient irrémédiablement ébranlés par la globalisation et les mobiles de l'action humaine, pouvoir être réduits au strict intérêt matériel, apparaissent aujourd'hui des formes inédites d'engagement public. Elles se réclament d'une solidarité renouvelée qui refuse de se laisser enfermer dans les frontières étroites de l'État-nation.

Whitaker, l'un des initiateurs du Forum mondial, explique qu'un apport majeur des forums sociaux est d'ouvrir sur de nouvelles conceptions du changement. Le sentiment d'impuissance que les forums ont permis de dépasser ne venait pas seulement de la force de l'idéologie néolibérale ; il tenait aussi aux difficultés de remettre en débat les visions alternatives largement dominées par des avant-gardes imprégnées de tradition autoritaire. Celles-ci, en s'arrogeant un droit d'interprétation des revendications et actions collectives, ont invalidé toute tentative qui ne leur semblait pas en mesure de « renverser le système ». Le succès des forums tient à leur émancipation de cette rhétorique univoque de la rupture. De nombreuses initiatives, de tailles variées, ont pu y avoir droit de cité. En s'affranchissant de la tutelle des détenteurs autoproclamés de la vérité, ces cadres d'expression ouverts renouent avec l'exigence d'un débat démocratique qu'ils ont su jusqu'à présent garantir. C'est de la rencontre que sont attendus la réflexion et un surcroît d'intelligibilité susceptible d'alimenter l'action, non du charisme prophétique ou de l'imposition d'une ligne politique. Comme le défend Whitaker, par leur organisation fragile mais originale, les forums ont préservé la diversité en leur sein, joué un rôle d'incubateur de mouvements et non de mouvement social.

À l'évidence, avec le temps, les questions du contrôle, du leadership, de l'instrumentalisation par les organisations les plus structurées deviennent plus présentes. Les tensions qui en résultent ne sauraient cependant faire oublier l'ampleur de la participation s'expliquant par la mutualisation des expériences et la confrontation qu'ils permettent. Une société civique

s'esquisse, autolimitée[1] et autorisant des interventions aux niveaux global et local sans les hiérarchiser. En privilégiant l'échange par rapport aux mots d'ordre, les forums ont été les catalyseurs d'une envie de politique restée auparavant diffuse. Leur dynamique ne peut se maintenir que si, au-delà des rencontres symboliques, une autre mondialisation se construit au quotidien ; d'où le lien à opérer entre politique et économie.

Sachant que les équilibres sociaux-démocrates ne peuvent plus être maintenus et que placer l'économie sous la dépendance du politique conduit au totalitarisme, le défi est d'inventer de nouvelles formes de régulation démocratique de l'économie. Cette exigence suppose de remettre en cause le principal message idéologique du néolibéralisme, à savoir que seule l'économie de marché est créatrice de richesses et d'emplois. En effet, la réalité ne correspond pas à cette représentation, les formes d'économie sont plurielles. L'économie de marché cohabite avec une économie publique et aussi des prestations effectuées gratuitement dans des cadres familiaux, amicaux et associatifs. Il existe ainsi des économies fondées sur les solidarités, et il est important qu'elles soient rendues plus visibles et amplifiées pour que chacun puisse reprendre du pouvoir sur ses actes et ne plus se conformer à de soi-disant lois économiques.

D'où l'imbrication entre l'aspiration politique à une autre mondialisation et la reconnaissance de l'économie solidaire définie comme l'ensemble des activités contribuant à la démocratisation de l'économie à partir d'engagements citoyens. La congruence entre les forums sociaux et les initiatives solidaires, qui se sont multipliées depuis quelques décennies (Laville, 1999 et 2000b) au moment où les insuffisances des régulations publiques nationales s'accentuaient, est logique. Avec l'économie solidaire, il s'agit à la fois de résister et de construire, de revendiquer et de préconiser, en d'autres termes de relier la contestation politique de la mondialisation actuelle à des pratiques de citoyenneté économique. Le projet consiste à introduire des comportements solidaires dans les actes économiques les plus courants (créations de nouveaux services et modes d'échanges, production, commerce, consommation, épargne). Une approche renouvelée du changement social se précise ainsi : la mise en débat de pratiques visant la démocratisation de l'économie permet de s'attaquer concrètement à la « naturalisation » de l'économie marchande capitaliste qui assure sa domination. Comme l'a montré Mauss, il s'agit, tout en reconnaissant la légitimité de l'économie de marché, de déconstruire le réductionnisme qui interprète en termes de marché toute forme économique. Répétons-le, l'étude historique et empirique des phénomènes économiques met en évidence leur réalité plurielle.

1. Au sens de Cohen et Arato (1992), puisqu'elle ne se fixe pas pour objectif la prise du pouvoir d'État.

Cette diversité est à préserver par des moyens variés ; par exemple en ouvrant le service public à l'expression des citoyens qui en sont les usagers, en supprimant les discriminations négatives dont sont victimes les initiatives d'économie solidaire, en faisant place dans la législation à des entreprises dans lesquelles la propriété n'appartient pas aux détenteurs de capitaux, mais aux parties prenantes de l'activité, tout en encadrant institutionnellement le marché par des règles ayant trait à la justice et aux droits sociaux. Menacée par la volonté de puissance, la pluralité devient le gage d'une société humaine. À l'encontre de toute volonté hégémonique, diversités politique et économique se soutiennent et s'entretiennent mutuellement, tout en renforçant les dialogues interculturels. Ce n'est pas un bouleversement brutal qui peut donner lieu à de telles transformations. À l'imaginaire de la rupture succède un imaginaire des « hybridations ». Les forums amorcent un effort d'élaboration collective allant dans ce sens ; tout en intégrant l'analyse des rapports de force, ils se donnent pour objet l'examen des parcours démocratiques. Certes, comme le pensait Habermas, les appels à une révolution violente se font encore entendre, néanmoins ils sont recouverts par d'autres voix faisant référence à un monde moins inégalitaire où les choix économiques soient soumis à une appréciation politique permanente. Autrement dit, ils cherchent à articuler critique et possibilisme.

L'adoption de l'appellation « altermondialisation » souligne, contre les invocations simplistes à une réconciliation entre économie et société, le caractère indispensable d'analyses et d'actions centrées sur la possibilité d'un « autre monde », sans éluder les problèmes de transition et avec la conscience que l'acceptation réaliste de la démocratie interdit tout rêve de réconciliation finale. C'est pourquoi, à l'inverse d'auteurs qui regardent avec suspicion l'altermondialisation, il est possible de choisir le pari de la confiance en ce qui se cherche dans cette constellation : entre la contestation des dogmes libéraux et le refus des trop faciles appels à la rupture dont l'histoire du XX^e^ siècle a montré l'inanité. Dans cette perspective, tout en préservant la distinction conceptuelle entre sphères politique et économique, il convient de substituer à la croyance en une limitation de l'économie par l'essor de la participation politique le constat selon lequel, dans les sociétés contemporaines, la poursuite du processus de démocratisation suppose une démocratisation de l'économie passant à la fois par des régulations publiques renouvelées et par la pénétration des principes démocratiques dans les activités de production, d'échange, d'épargne et de consommation. Sinon, la sphère politique ne peut que se restreindre continûment, l'économicisme soustrayant à la délibération publique un nombre sans cesse croissant de sujets.

4.3 Démocratisation et pluralisation de la société et de l'économie

La relative démocratisation socioéconomique qui a été obtenue après bien des luttes l'a donc été au nom de la solidarité. Ce concept lié à l'émergence de la sociologie, en tant qu'il opérait une rupture par rapport à l'imaginaire libéral et son individualisme contractualiste, s'est d'abord organisé sous une forme réciprocitaire à vocation économique puis s'est développé par la redistribution publique, englobant les associations volontaires dans une relation tutélaire. L'interdépendance évolutive entre actions associative et publique est d'ailleurs l'un des enseignements majeurs d'une rétrospective historique.

Le problème n'est pas de choisir entre société civile et État, il est d'envisager une démocratisation réciproque de la société civile et des pouvoirs publics (Chanial, 2001a ; Walzer, 1997 et 2000). L'État démocratique ne peut retrouver une légitimité que s'il intègre en son sein des possibilités de participation accrue pour les salariés et les usagers et s'il est relayé par un associationnisme imprégné de solidarité démocratique. L'État, quant à lui, a comme responsabilité de faciliter l'expression de l'engagement volontaire expression de cette solidarité démocratique, pour que l'anomie ou les autres formes de solidarité n'occupent pas toute la sphère sociale. L'État social a promu une conception de la solidarité axée sur les droits individuels et la redistribution ; restant indispensable, elle ne suffit plus si elle n'est pas élargie à la promotion de biens communs et de relations sociales basées sur le respect des principes de liberté et d'égalité. Cette fertilisation croisée de l'action publique et de la société civile par la commune référence à la solidarité démocratique ne saurait advenir si la monopolisation de l'économie par le marché et la naturalisation du capitalisme viennent lui ôter toute faculté de déploiement. Il ne servirait à rien d'en appeler à une telle hybridation si aucun espace de réalisation ne s'ouvrait à elle.

En réaction à un néolibéralisme qui invoque la liberté économique pour invalider la préoccupation d'égalité, la possibilité d'une démocratisation de la société est dorénavant liée à un processus de réappropriation démocratique de l'économie en tant qu'activité sociale. Cette réinscription de l'économie dans des normes démocratiques ne peut pas émaner de la restauration du compromis antérieur qui subordonnait la solidarité à la croissance marchande ; elle ne peut pas venir non plus d'un projet de changement global qui supposerait un contrôle politique sur l'économie. Elle ne peut que s'appuyer sur des pratiques, des formes d'engagement citoyen alimentant, selon les termes de Mauss, un mouvement économique d'en bas et protestant contre la banalisation des formes d'injustice. En même temps, ces pratiques sont vouées à la marginalité si elles

n'impulsent pas une création institutionnelle entérinant et encourageant l'insertion des marchés dans des règles de droit, la mobilisation des principes de réciprocité et de redistribution en sus du marché, la diversité des formes d'entreprise. La question posée est donc celle d'institutions qui soient en mesure d'assurer la pluralisation de l'économie pour l'inscrire dans un cadre démocratique, ce que la logique du gain matériel compromet quand elle devient unique et sans limites.

En somme, la pluralisation de la démocratie et de l'économie entrent en résonance. La démocratisation réciproque de la société civile et de l'action publique est congruente avec une économie fondée sur la pluralité des principes économiques et des formes de propriété. Cette perspective d'articulation renouvelée entre société civile et action publique, qui souligne une différenciation analytique mais réfute une séparation empirique entre espace public et économie, affirme une conception des changements sociaux, des changements qui « ne commandent nullement ces alternatives révolutionnaires et radicales, ces choix brutaux entre deux formes de société contradictoires », mais qui « se font et se feront par des procédés de construction de groupes et d'institutions nouvelles à côté et au-dessus des anciennes » (Mauss, 1997, p. 265). Il s'agit de se démarquer d'un imaginaire de la rupture pour continuer cette patiente élaboration collective qu'est l'invention démocratique.

5 L'INNOVATION SOCIALE EN ÉCONOMIE SOCIALE

Marie J. Bouchard

Le concept d'innovation est au cœur de la dynamique économique, en tant que source d'accroissement de la productivité, en tant qu'origine de conséquences sur les rémunérations et l'emploi, voire des crises qui rythment le développement des cycles économiques. Les nouvelles combinaisons (produits, procédés, débouchés, organisations) exécutées par les entrepreneurs génèrent un processus de « destruction créatrice » (Schumpeter) par des innovations radicales ou des innovations incrémentales. L'innovation fait donc partie de la théorie de l'économie capitaliste, depuis les classiques jusqu'à aujourd'hui (Le Bas, 2004). Dans la période contemporaine, l'innovation continue serait devenue la spécificité même du nouveau modèle en émergence (Cros, 2002).

L'innovation « sociale » est-elle un concept différent de l'innovation et si oui, de quelle dynamique relève-t-elle ? Accompagnant les innovations scientifiques et technologiques en amont (le caractère collectif du processus d'invention) ou en aval (la diffusion des innovations par contacts ou *spillovers*), le concept est redondant, puisque toute innovation est « sociale ». Les innovations organisationnelles et institutionnelles qui précèdent, accompagnent ou suivent les innovations technologiques (nouveaux modes de gestion, nouvelle organisation du travail, nouvelles règles) contribuent, elles aussi, à l'accroissement de la productivité.

Cette vision fonctionnelle se voit toutefois dépasser par des conceptions qui lient innovations sociales et transformations sociales (Petitclerc, 2003). Ainsi, les mouvements sociaux qui appellent à un changement social se situent souvent en amont de l'innovation sociale (Zaild, 2004). Vue comme la capacité à envisager d'autres options que la reproduction[1], l'innovation sociale contribue à la transformation des organisations et des institutions. L'innovation sociale se définit comme un processus de coopération appelant la participation d'acteurs diversifiés, parmi lesquels figurent les usagers (Sabel, 1996 cité dans Cloutier, 2003). Les innovations sont impulsées par des acteurs déviants à l'égard des règles et des normes, (Alter, 2002). Elles apparaissent sur le terrain du travail, des conditions de vie et du territoire, remettant en question la séparation entre le privé et le public, entre le développement économique et le développement social, entre le local et le global. Les innovations sociales (à l'échelle micro) viennent souvent par grappes. Elles tendent alors à se diffuser, contribuant tendanciellement à un mouvement de transformation sociale (à l'échelle macro) (Lévesque, 2002b). Les innovations (économiques et sociales) participent ainsi à la transition entre un modèle de développement et un autre (Lévesque, 2005).

Pour se diffuser dans différents contextes et à travers le temps, les innovations sociales interpellent nécessairement le système institutionnel dans lequel elles émergent. L'environnement institutionnel peut être plus ou moins favorable ou craintif face aux nouvelles expérimentations, notamment en ce qu'elles remettent en question les retombées et la performance de chacune des composantes du champ institutionnel (Hollingsworth, 2000). Par ailleurs, les organisations, par leurs pratiques et leurs relations avec les institutions, peuvent contribuer à formuler les normes qui les structurent (Hafsi, 2002, cité dans Petitclerc, 2003). L'innovation sociale renvoie donc également aux interactions, aux relations interorganisationnelles, par lesquelles de nouvelles normes institutionnelles peuvent émerger. Ceci peut générer un nouveau mode de gouvernance des organisations et des institutions en incluant la participation citoyenne et de groupes de la société civile.

Les institutions, terme général, comprennent les normes, les règles, les conventions, les habitudes et les valeurs d'une société. Un deuxième degré d'analyse des institutions recouvre les conventions institutionnelles et fait référence au marché, à l'État, aux réseaux, aux associations et aux communautés (Hollingsworth, 2000). L'aboutissement du processus d'innovation serait le renversement des normes sociales, la production

1. Voir notamment le Forum social international de l'innovation sociale, <www.continents.com/FIIS.htm>.

d'un nouveau cadre normatif (Alter, 2002). L'innovation sociale vise aussi le réaménagement du rôle des institutions, la modification des rapports sociaux, la création de nouveaux codes de conduite (Cloutier, 2003). Pour que des expériences innovantes engendrent une transformation du système social, elles doivent donc pouvoir suivre – et survivre – au « temps long des institutions » (Petitclerc, 2003, p. 15).

Comme un concept analogue (plutôt que complémentaire) à celui d'innovation technologique dans l'analyse de la dynamique économique, l'innovation sociale peut aussi être un concept opératoire dans l'analyse de la dynamique sociale, de son évolution, de ses crises et de ses transformations. L'économie « sociale » regroupe des organisations privées mais non capitalistes (Demoustier, 2001) qui développent d'autres manières de faire, en mettant l'économique au service des personnes et de la société. En ce sens, l'économie sociale apparaît comme un terrain fertile pour l'exploration du concept d'innovation sociale.

Dans ce texte, nous résumerons en première partie les apports de la recherche récente qui montrent que l'économie sociale peut être un vecteur important d'innovation et de transformations sociales. Cependant, l'économie sociale n'est pas toute ni toujours innovante. Lorsqu'elle l'est, les innovations sociales qu'elle porte peuvent être reprises par des agents économiques ou des administrations publiques, sans pour autant conduire à des changements en profondeur. Nous présenterons en deuxième partie quelques limites de l'innovation en économie sociale et de son évaluation. En conclusion, nous exposerons quelques défis qui se posent à la recherche et proposerons quelques pistes pour des travaux futurs.

5.1 L'économie sociale, un moteur d'innovation sociale ?

L'économie sociale est de plus en plus souvent associée explicitement à la notion d'innovation sociale. Les travaux récents sur l'innovation en économie sociale se rapportent soit à une conception fonctionnaliste, soit à une conception transformationniste de l'innovation sociale.

5.1.1 Résoudre ou prévenir les problèmes sociaux

On définit souvent l'innovation sociale comme solution à des problèmes sociaux. Ainsi, pour le Conseil québécois de la recherche sociale, l'innovation sociale sert à rendre compte de multiples initiatives prises pour répondre à des attentes sociales émergentes. Les innovations sociales correspondent aux nouvelles approches, pratiques ou interventions, ou aux

nouveaux produits, mis au point pour améliorer une situation ou résoudre un problème social, et ayant trouvé preneur au niveau des institutions, des organisations, des communautés (Bouchard, 1999). L'innovation sociale peut aussi couvrir les nouvelles façons d'agir qui contribuent à prévenir les problèmes sociaux (Henderson, 1993, cité dans Cloutier, 2003). L'idée que l'innovation sociale vise à résoudre ou prévenir des problèmes sociaux et qu'elle institutionnalise de nouvelles approches est assez répandue dans les milieux de recherche qui se dédient à l'innovation sociale (Fraser, 2003).

L'un des facteurs d'innovation sociale de l'économie sociale est qu'elle tend à répondre à des demandes et à des besoins non comblés, soit parce que l'entrepreneur capitaliste n'y trouve pas une source suffisante de profit (échec de marché), soit parce que les pouvoirs publics sont inefficaces ou tardent à y répondre (insuffisance publique). L'économie sociale a la capacité de pallier à l'économie de marché pour combler les vides de développement, ainsi que de remédier aux difficultés de l'État-providence pour lutter contre les effets d'exclusion et de pauvreté. L'innovation sociale en économie sociale peut donc être conçue dans une approche fonctionnaliste, occupant les espaces laissés vacants par l'économie publique et l'économie marchande.

Le territoire social de l'économie sociale se définit alors comme une « carte inversée » de celle des pôles de développement économique (Bouchard *et al.*, 2005), cherchant à combler les vides de développement. On peut en juger par le titre d'un document de consultation préparé récemment pour les Réseaux canadiens de recherche en politiques publiques : *L'innovation au Canada : Comment le secteur à but non lucratif sert les canadiens… et comment il peut mieux les servir*[2]. Le sous-titre de ce document annonce également que les attentes envers l'économie sociale sont devenues très grandes.

Cette vision résiduelle de l'économie sociale est particulièrement présente dans les approches anglo-saxonnes du « tiers secteur » (Defourny, 1995a). Leur caractère sans but lucratif[3] fait que ces organisations sont particulièrement aptes à développer des produits qui ont une forte composante de bien public – c'est-à-dire dont le prix de marché est difficile à déterminer, et pour lesquels les consommateurs sont en situation de déficit informationnel concernant leur qualité, leur valeur ou leur utilité (Hansmann, 1980 cité dans Ben Ner, 2002). Les organisations d'économie sociale seraient mieux à même que l'État de voir à certains de ces

2. Un document de consultation préparé par les Réseaux canadiens de recherche en politiques publiques, Ottawa, mai 2004.
3. La distribution des surplus y est interdite, limitée ou répartie en fonction de l'usage plutôt que du capital investi.

besoins, entre autres parce qu'elles peuvent répondre plus rapidement à des demandes spécifiques en mobilisant des ressources volontaires (travail bénévole, dons, etc.) (Weisbrod, 1988, cité dans Nyssens, 1998). La contrainte de non-distribution des surplus accentue la relation de confiance entre le consommateur et le producteur.

Cette approche est toutefois réductrice car trop marquée par la lunette de l'économique. L'économie sociale occupe d'autres fonctions sociales, comme la défense de droits sociaux, l'intégration sociale, la création d'espaces démocratiques (Enjolras, 2002). De plus, cette vision qui s'est développée aux États-Unis autour de la notion de « tiers secteur » reste centrée sur sa composante non marchande (à but non lucratif). Or une notion plus large de l'économie sociale, telle qu'on la conçoit au Québec et en Europe, inclut aussi ses composantes marchandes (coopératives et mutuelles) (Lévesque et Mendell, 2004 ; Evers et Laville, 2004). En outre, d'autres approches sont utiles pour mieux saisir le projet de l'économie sociale dans ses dimensions historiques, sociologiques et politiques. Ces approches conçoivent l'économie sociale dans une perspective de transformation sociale. Elles permettent de voir que l'économie sociale interpelle les institutions, en tant que normes, règles ou valeurs de la société, mais également la dimension institutionnelle du modèle de développement, soit le marché, l'État, les réseaux et les communautés.

5.1.2 Modification des rapports sociaux, renversement des normes sociales

Dans les sociétés industrielles, les vagues d'émergence de l'économie sociale sont corrélées aux périodes de crises du capitalisme. Ces crises expriment une incompatibilité entre la dynamique du développement économique (ou le régime d'accumulation) et les formes institutionnelles et sociales qui avaient assuré le succès du mode de croissance antérieur (Delorme et André, 1983). L'économie sociale joue un rôle de témoin et de révélateur des tensions qui s'exercent sur le modèle de développement. Elle a même une préséance historique sur l'action publique dans le domaine social, étant à l'origine de l'idée de bien collectif et de nombreux droits sociaux (Salamon *et al.*, 1999).

À leur origine, dans le dernier tiers du XVIII^e^ siècle en Europe et au cours du XIX^e^ siècle en Amérique, les organisations d'économie sociale (coopératives, mutuelles et associations) naissent dans le sillage des mouvements ouvriers, qui mêlent secours mutuel, production en commun et revendications réclamant une régulation politique de l'économie (Martel et Lévesque, 1986-87a ; Petitclerc, 2004 ; Tremblat, 1982). La crise des années 1930 est aussi suivie d'une vague d'émergence coopérative qui, au

Québec, sera associée au vaste projet du corporatisme social. Ce projet, soutenu par le mouvement nationaliste, cherche à implanter une structure corporative parallèle à l'État qui encadrerait la gestion des activités économiques et régirait les relations entre les groupes sociaux (Martel et Lévesque, 1986-87b, p. 16).

Face à la crise du modèle fordiste-providentialiste (Boyer, 1987 ; Bélanger et Lévesque, 1992) qui se manifeste au cours des années 1970-1980, de nouvelles organisations d'économie sociale émergent dans le sillage des mouvements sociaux du « syndicalisme du cadre de vie » (Lévesque, 1983-84) (mouvements communautaire, étudiant, féministe), qui contestent l'exclusion du travailleur dans les droits de gérance (p. ex., les coopératives de travailleurs) ou de l'usager dans la consommation individuelle (p. ex., les coopératives d'habitation) et collective (p. ex., les cliniques communautaires). Lorsque la crise de l'emploi et des finances publiques frappe dans les années 1990, l'économie sociale s'inscrit dans les activités qui visent à redonner une dignité aux nouveaux exclus du travail (p. ex., les entreprises d'insertion) ou de la consommation individuelle (p. ex., les cuisines collectives) et collective (p. ex., les entreprises d'aide domestique). Aujourd'hui, l'économie sociale se déploie dans des domaines nouveaux comme le recyclage, l'agriculture biologique, le commerce équitable, sous l'effet des nouveaux mouvements sociaux (mouvements écologiste et altermondialiste).

L'économie sociale est donc fille des mouvements sociaux, tout en s'en dissociant avec le temps (voir Chanial, 2003a ; Gislain et Deblock, 1989 ; Vienney, 1980). Les organisations de l'économie sociale sont portées par des acteurs qui réagissent à leur exclusion de la dynamique économique et sociale, et qui contestent les institutions à la source de cette exclusion. La capacité novatrice de l'économie sociale tient notamment dans sa propension à repenser les institutions, en particulier lorsque celles-ci sont incapables de répondre aux nouvelles demandes (Lévesque et Vaillancourt, 1998).

5.1.3 Nouveau mode de gouvernance des institutions

L'une des particularités de l'économie sociale est de remettre en question l'exclusivité marchande dans le développement économique et d'interpeller la centralité de l'acteur étatique dans le développement social. De nouvelles formes de régulation apparaissent dans son sillage, qui s'écartent des régulations tutélaire ou concurrentielle et qui prennent des formes partenariales, où la gouvernance est distribuée entre les différents acteurs concernés.

L'économie sociale s'inscrit dans les modes de régulation émergents, où des acteurs de la société civile sont impliqués dans la définition des services d'intérêt général et dans l'affectation des ressources publiques pour y pourvoir. Cette démocratisation se fait notamment à travers de nouvelles médiations entre les pouvoirs publics, les « forces » du marché, et la société civile. L'économie sociale instaure des intermédiaires qui contribuent à une régulation plus sociale du marché (p. ex., la création de monopsomes de consommateurs en opposition aux monopoles de producteurs) (Angers, 1976), ou qui rapprochent la société civile des gouvernements dans l'orientation du développement (p. ex., les tables de concertation de quartiers, les corporations de développement économique communautaire, les fonds de développement de l'économie sociale, etc.). Dans ces instances de gouvernance plurielle, le principe de coopération et d'association est un ressort de l'activité économique au même titre que la concurrence (Streeck et Schmitter, 1985), en même temps qu'il est au fondement de la démocratie en tant qu'espace public primaire (Caillé, 2001). Ces nouvelles modalités de coordination de l'activité économique favorisent la recherche de l'intérêt général par le biais d'une prise en compte multiforme et combinée d'intérêts particuliers (l'individu), collectifs (le groupe) et généraux (la société) (Bernier, Bouchard et Lévesque, 2002 ; Monnier et Thiry, 1997).

L'économie sociale développe de nouvelles manières de faire, différentes de ce que font les acteurs du marché, les administrations publiques, ou les communautés (naturelles comme la famille ou d'affinités comme les clubs ou les gangs). Dans les services de proximité, les organisations d'économie sociale tendent à subordonner le marché à la réciprocité et à la redistribution (Eme et Laville, 1994), donc aux structures institutionnelles qui encastrent l'activité économique dans les relations sociales (Polanyi, 1944). Les processus décisionnels démocratiques coordonnent divers types d'intérêts, à l'interne (usagers, travailleurs) comme à l'externe (administrations publiques, clients, donateurs, etc.) (Enjolras, 2002).

Dans le domaine des services collectifs ou d'intérêt général, les entreprises d'économie sociale jouent un rôle important en ce qui concerne la configuration de l'État-providence (Lewis, 2004) et, de manière plus large, des services sociaux (Evers et Laville, 1994, p. 237). Au-delà d'une simple instrumentalisation de l'économie sociale par voie de sous-traitance, les organisations d'économie sociale sont en mesure de proposer une réforme institutionnelle[4]. Les organisations d'économie sociale constituent des espaces publics de débat (Eme et Laville, 1994) où les acteurs

4. Voir à ce sujet les cas du logement communautaire et du développement local communautaire au Québec (Bouchard, Lévesque et St-Pierre, 2005 ; Bouchard, 2005).

participent à la coconstruction de l'offre et de la demande entre producteurs et usagers (Bélanger et Lévesque, 1992), voire à la coproduction des politiques publiques (Lévesque, 2005). Elles sont donc également d'importants agents de coordination politiques et sociaux (Evers et Laville, 2004).

5.1.4 Innovation et transformations sociales

On voit que l'économie sociale peut être un vecteur important des différents types d'innovation développés par Schumpeter (1912). L'économie sociale élargit la gamme de produits et services vers les segments utiles mais non couverts (nouveaux produits ou services). Elle initie des pratiques intra- et interorganisationnelles de coopération (nouveaux procédés). Elle offre de nouvelles perspectives à des acteurs exclus du système dominant (nouveaux débouchés). Elle stimule une nouvelle sorte d'entrepreneuriat social ou collectif (nouvelles organisations) (Lévesque, 2002a).

Nous voyons aussi que la définition de l'innovation sociale, telle que formulée par le Conseil québécois de la recherche sociale (Bouchard, 1999) peut être légèrement amendée. Non seulement l'innovation sociale en économie sociale permet-elle d'« améliorer ou de résoudre un problème social », elle participe à reformuler et à recadrer le problème dans une perspective globale, réfutant la dichotomie entre le social et l'économique, elle-même à la source de plusieurs problèmes sociaux. Au confluent de la dynamique sociale et de la dynamique économique, l'économie sociale interpelle les institutions, incluant la dimension institutionnelle des organisations puisque celles-ci font la promotion de valeurs issues de la communauté (Selznick, 1957). Portée par les mouvements sociaux, elle s'insère dans le processus même de production de l'institutionnalité, contribuant à instituer de nouvelles pratiques, normes et règles, qui sont fondées sur des valeurs de solidarité. Il s'y développe des pratiques qui remettent en cause la séparation entre le privé et le public, entre le développement économique et le développement social. En plus de « trouver preneur au niveau des institutions, des organisations, des communautés » (Bouchard, 1999), l'innovation sociale portée par l'économie sociale établit une coordination sociale et politique, construisant des ponts entre chacun de ces niveaux. C'est non seulement parce qu'elles intègrent le social à leurs valeurs et à leurs pratiques que les entreprises d'économie sociale sont particulièrement innovantes (Lévesque, 2002b), mais aussi parce qu'elles y intègrent le politique (Eme et Laville, 1994).

L'innovation sociale renvoie ainsi à deux visions distinctes du rôle de l'économie sociale. Dans l'une, le concept d'innovation sociale recouvre essentiellement les solutions aux problèmes de l'emploi et de l'exclusion, où l'économie sociale occupe un rôle palliatif, visant seulement à remettre dans le train de l'économie productiviste ceux qui étaient restés sur le

quai (Roustang, 2003). Dans l'autre, l'innovation sociale renvoie au dépassement des frontières entre le développement économique et le développement social, et s'inscrit dans un mouvement de transformation sociale. En ce sens, les organisations d'économie sociale seraient en quelque sorte « condamnées à innover » (Lévesque, 2002b). Cependant, toutes les organisations d'économie sociale ne sont pas toujours innovantes. Comme toute autre organisation, l'espace social qui constitue l'organisation d'économie sociale résulte de tensions entre des comportements innovateurs et des comportements conservateurs (Bouchiki, 1998). Il y a aussi différentes phases du « cycle de vie » des innovations sociales (nouveauté, diffusion, maturité, déclin), à l'instar des innovations technologiques. Ceci pose la question des limites à l'innovation en économie sociale et de son évaluation.

5.2 Cycle de vie et évaluation des innovations en économie sociale

Si elles innovent – presque par nature – au moment de leur émergence, on peut se demander si les organisations d'économie sociale conservent leur caractère novateur au-delà de cette phase créatrice. Les organisations ne subissent-elles toutes pas la loi d'airain de l'oligarchie (Mitchel, 1968), entraînant l'« inéluctable dégénérescence » de l'idéal coopératif et associationniste (Meister, 1974) ? Comme elles se déploient de manière contracyclique dans les vides de développement, on peut se poser la question de leur impact, à long terme, sur le modèle de développement.

5.2.1 Banalisation et institutionnalisation

Plusieurs phénomènes agissent sur le potentiel novateur des organisations d'économie sociale. L'inscription marchande de leurs activités peut avoir pour effet le retournement de la logique de réactivité qui les anime à l'origine en une logique d'adaptation fonctionnelle au mode de production dominant (Vienney, 1980). Ce processus de banalisation renvoie aussi à la difficulté posée par les innovations sociales analogues qui se développent en dehors de l'économie sociale (Roustang, 2003).

Ainsi, les entreprises privées peuvent être « citoyennes » ou « socialement responsables » et répondre ainsi à de nouvelles attentes sociales. Une concurrence s'exerce sur la spécificité de l'économie sociale par les pratiques de bilan ou d'audit social, et par les démarches de certification sociale des entreprises capitalistes (Bouchard et Rondeau, 2003), entraînant un risque de banalisation de l'économie sociale au profit du discours et des pratiques de responsabilité sociale des entreprises capitalistes

(Zadek, Pruzan et Evans, 1997). Or, jusqu'ici, seules les organisations d'économie sociale intègrent le social à l'économique au niveau institutionnel (lois, règles, conventions) (Demoustier, 2001 ; Vienney, 1980), plutôt que d'apporter une simple réponse organisationnelle et discrétionnaire (donc variable et instable) (Gendron, 2000). Toutefois, des certifications (de qualité, de respect environnemental, etc.) et des labels émergent (p. ex., les Community Interest Companies en Grande-Bretagne), qui peuvent remettre en cause cette distinction.

Certains prédisent même une érosion de la niche occupée par l'économie sociale au bénéfice du secteur privé, du fait du développement des nouvelles technologies de l'information, qui rendent plus transparentes les pratiques des entreprises et réduisent l'asymétrie d'information entre les producteurs et les consommateurs (Ben Ner, 2002).

Dans le domaine du social, le passage de l'expérimentation à la diffusion des innovations passe par leur reconnaissance institutionnelle qui comporte, elle aussi, des risques. Bien que résultant d'une négociation et d'un compromis entre les parties prenantes, cette reconnaissance octroyée par l'État peut amener avec elle une rigidité institutionnelle. Ceci constituerait la face cachée d'une démarche qui vise à assurer la stabilité des organisations et à généraliser l'innovation à des régions ou à des groupes connaissant les mêmes besoins (Lévesque et Vaillancourt, 1998). Certaines associations, utilisées par l'appareil d'État dans une visée fonctionnelle, se sont institutionnalisées au point d'être devenues des sortes d'appendices de l'appareil d'État (D'Amours, 2000 ; Laville, 2005). Ces phénomènes d'isomorphisme institutionnel (DiMaggio et Powell, 1983 ; Enjolras, 2002) auraient pour effet l'effacement du projet de changement social (Laville, 2005).

Par ailleurs, la distinction entre économie sociale marchande et non marchande s'estompe, dans la mesure où de nombreuses associations développent des activités rentables sur le marché (production et vente de produits d'artisanat par un groupe de conscientisation féministe, par exemple) et où des coopératives s'investissent dans le domaine du social (coopératives de solidarité de santé, par exemple). Cette nouvelle hybridation brouille (du moins momentanément) les cartes de la reconnaissance institutionnelle, notamment en ce qui concerne le droit à des aides publiques. De nouvelles distinctions émergent tel le label d'« utilité sociale » (Lipietz, 2001 ; Gadrey, 2003) ou l'audit de conformité aux valeurs coopératives (Murraga Elorriaga, 2001 ; Perron, 2005), montrant aussi la difficulté – et l'importance – d'une définition spécifique de l'économie sociale.

Face au système institutionnel, l'innovation sociale a aussi un statut ambigu, contestant d'une part l'ordre établi, mais permettant, d'autre part, une régulation des transformations en cours (Cros, 2002). L'innovation repose sur la transformation simultanée des relations économiques, sociales et symboliques du terrain d'accueil (Alter, 2002). L'innovation sociale peut donc agir comme une sorte de soupape des transformations du système institutionnel « et faire partie du jeu social comme bulle d'oxygène, en tant que régulatrice du système » (Cros, 2002, p. 223).

Même si cela peut paraître relever de l'évidence, il faut se rappeler que toute l'économie sociale n'innove pas. Lorsqu'elle le fait, l'innovation peut être de courte durée, sous l'effet des pressions isomorphiques du marché ou de l'État. L'innovation peut aussi se généraliser dans les pratiques des entreprises privées ou des administrations publiques, sans toutefois provoquer une transformation durable des institutions. Elle peut absorber les tensions du système sans en résoudre les contradictions.

Résultant d'une convergence, voire d'un compromis entre de nouvelles aspirations sociopolitiques et des besoins socioéconomiques émergents, l'innovation sociale en économie sociale peut difficilement s'analyser sans tenir compte de l'environnement institutionnel. Or, pour que le système institutionnel soit ouvert à de nouvelles propositions, il faut d'abord qu'il y soit identifié des failles, notamment au plan de sa performance et des retombées de son action. De plus, les nouvelles solutions pourront être pensées si les acteurs en place jouissent d'une relative autonomie, entre autres pour établir des interactions constructives entre eux. Ceci pose aussi la question des méthodes et des indicateurs qui permettent d'évaluer la contribution spécifique de l'économie sociale.

5.2.2 Mesure, évaluation et comparaison de l'innovation en économie sociale

Faute d'indicateurs appropriés, les gouvernements tendent à privilégier l'évaluation de l'économie sociale exclusivement en termes d'emplois créés (Eme et Laville, 1994 ; Laville, 1999 ; Vivet et Thiry, 2000). Or, la variété des champs de l'économie sociale, leur ancrage plus ou moins important aux politiques publiques et leur inscription inégale dans le marché posent défi à la lisibilité de ce qui fait la cohérence de la contribution spécifique l'économie sociale.

L'une des difficultés à définir l'innovation sociale, en comparaison avec l'innovation technologique, tient à son caractère immatériel, non tangible (Dandurand, 2004). Alors que dans sa conception classique (économiste), l'innovation est source de productivité, dans le domaine des services aux personnes et aux collectivités, l'accumulation est immatérielle

(Gadrey, 1996). Qui plus est, dans le domaine des services purs, le destinataire est impliqué dans l'élaboration, voire aussi dans la réalisation de la prestation du service qui lui est destiné. Les critères pour évaluer le « progrès » réalisé par l'innovation sociale seraient donc, du côté du destinataire, davantage reliés à la qualité et à l'effet du service sur l'utilisateur (effet direct) ou aux effets indirects qu'a sur lui cette consommation (Zarifian, 2002).

Du côté des politiques publiques, l'innovation sociale concerne soit l'introduction de méthodes du privé dans la sphère publique (le nouveau management public) (Bernier, 2001 ; Charid et Daniels, 1997 ; Kernaghan, Marson et Borins, 2000), soit le recours à de nouvelles formes d'instruments non économiques de politiques publiques, notamment le réseau (Landry, Amara et Lamari, 2001). Les objectifs visés sont la recherche de flexibilité ainsi que la réduction des ressources budgétaires et réglementaires. En ce sens, les innovations dans le domaine de l'économie sociale doivent être évaluées au moins sous deux angles, celui des effets sur les personnes et les communautés, d'une part, et celui des effets sur les dépenses publiques, d'autre part.

La réalité de l'économie sociale n'est pas indépendante des transformations du marché et de l'État, les organisations d'économie sociale étant une sorte de laboratoire d'innovation sociale en ce qui concerne les modes de gouvernance marchande ou étatique. L'économie sociale s'inscrit à l'intérieur d'un champ de forces où se définissent réciproquement les champs de compétence de l'État et de la société civile dans le développement économique et social. L'évaluation doit donc jouer sur deux registres, celui des bailleurs de fonds et celui des populations concernées par les impacts de l'économie sociale (Zúñiga, 2001). L'évaluation peut servir d'instrument de contrôle et de rationalisation, ce qui soulève les questions du monitorage et de l'information concernant le citoyen, et de la normalisation de l'activité des organisations. Ceci pose aussi tout le débat sur la décentralisation sans ressources, qui permet davantage de délester l'État que de renforcer les collectivités locales. Intégrée et instrumentée par les acteurs de l'économie sociale, l'évaluation peut se situer davantage comme une démarche de négociation avec l'État et la société civile du rôle qu'elle joue et de la place qu'elle occupe. L'évaluation devient alors partie prenante d'une stratégie politique (Bouchard *et al.*, 2003).

Ceci laisse voir que l'évaluation se pose comme une convention de gouvernance de l'économie sociale (Perret, 2001). Les enjeux en sont la capacité de l'économie sociale à conserver une autonomie relative des pouvoirs publics, de même que d'entretenir des mécanismes démocratiques qui soient garants du contrôle des usagers sur la qualité, sur le

maintien de l'usage collectif des fonds publics, ainsi que de la correspondance de l'offre (en termes de quantité et de qualité) à la demande (Enjolras, 2002).

Il existe de fortes différences d'interprétation quant à la contribution spécifique de l'économie sociale selon le modèle de gouvernance privilégié (Côté, 2003). Celui-ci peut être libéral (ou néolibéral), dans lequel l'État a un rôle minimal, de type laisser-faire. Le social est réduit à un instrument pour le développement économique, voire à un jugement moral quant à la capacité ou l'incapacité d'une communauté à générer du développement économique (voir le chapitre d'Ash Amin dans ce livre). Il peut être social-étatiste, où l'État est institutionnalisé, de type interventionniste. L'économie sociale alors est conçue dans une stricte complémentarité du réseau public (Lévesque et Vaillancourt, 1998). Le modèle peut aussi être partenarial, où l'État est subsidiaire, de type facilitateur. L'économie sociale s'y développe avec le soutien des pouvoirs publics mais dans une optique de démocratisation du travail et des services (Vaillancourt et Laville, 1998), voire du pilotage même du développement.

Selon la vision adoptée, le rôle de l'économie sociale peut se voir réduit à la provision de biens et de services non pourvus par le secteur privé et par le secteur public. L'économie sociale sert de palliatif aux failles de développement, contribuant notamment à augmenter le stock de capital intangible (éducation, formation, santé, sécurité, mobilité) dont l'importance s'accroît dans les économies fondées sur le savoir (Foray, 2004). Ce rôle peut au contraire être perçu comme celui d'une entité intermédiaire entre la sphère publique et la sphère privée (Evers et Laville, 2004), suggérant une nouvelle dynamique de l'espace public (Dacheux, 2003). L'économie sociale est alors perçue comme un mouvement de prise en charge, de redéfinition de la notion du bien commun ou de l'intérêt général (Monnier et Thiry, 1997). Elle s'inscrit alors dans le champ politique comme entité collective d'un espace conflictuel (Lévesque, Bourque et Forgues, 2001).

L'économie sociale est un phénomène encore relativement peu documenté et qui demeure sous-théorisé. Les tensions qui s'exercent sur les frontières du champ de l'économie sociale – et en son sein – indiquent bien le caractère mouvant de la dynamique de l'économie sociale. Outre les débats politiques que ceci alimente (voir, au Québec : Favreau, 2005 ; en France : Latouche, 2003 ou Caillé, 2003), elles témoignent de la nécessité de situer l'économie sociale dans la durée, notamment en ce qui concerne sa contribution spécifique aux dynamiques de développement. Les remarques qui précèdent laissent entrevoir quelques défis et quelques pistes de recherche.

5.3 Conclusion

L'innovation sociale, comme concept opératoire dans l'analyse de la dynamique sociale, de son évolution, de ses crises et de ses transformations, renvoie aux initiatives qui accompagnent ou pallient au fonctionnement de la dynamique économique. Dans cette perspective, les innovations portées par l'économie sociale témoignent de phénomènes contemporains plus globaux, notamment l'appel à une participation accrue de la société civile dans l'orientation du développement. De nouvelles modalités de gouvernance apparaissent, où différents périmètres de solidarité participent à l'intérêt général (Monnier et Thiry, 1997), notamment dans les services collectifs. De nouvelles relations émergent entre le capital financier et les acteurs sociaux engagés dans le développement. De nouveaux critères d'évaluation de la performance et des impacts sociaux des activités économiques deviennent nécessaires.

L'économie sociale est un terrain fertile pour l'étude des initiatives qui témoignent de failles au modèle de développement et qui cherchent à en repenser les fondements autrement que par le seul critère productiviste. En inventant de nouvelles manières de se rapporter à l'économique, l'économie sociale tend à instituer socialement l'économique (Caillé, 2003), à le réencastrer dans les relations sociales. En ce sens, étudier l'économie sociale revient à observer un laboratoire d'expérimentation d'une société en mutation. L'économie sociale est influencée par l'évolution du marché et de l'État, et elle tend à les influencer en retour.

Toutefois, l'innovation n'est pas une caractéristique intrinsèque de l'économie sociale. Bien que plusieurs travaux[5] aient pu montrer son caractère novateur, renforçant souvent par là même le discours et les stratégies des acteurs de l'économie sociale, il est important du point de vue de l'analyse de ne pas présupposer de ce que l'on veut démontrer, de ne pas prendre pour donné ce qui doit être construit (Eme et Gardin, 2003).

5. Les travaux du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES) témoignent bien de ceci, s'intéressant à l'économie sociale sous l'angle de l'entrepreneuriat collectif dans la société civile organisée, de l'inventivité et de la créativité des réseaux, des partenariats public-privé dans une perspective d'intérêt général ou de bien commun, des nouvelles formes de régulation territoriale, de la production de nouveaux acteurs ou de nouveaux mouvements sociaux, etc. Voir l'impressionnante liste de monographies d'entreprises d'économie sociale produites par le CRISES au cours des années : <www.crises.uqam.ca>. Voir aussi les travaux du Centre de recherche et d'information sur la démocratie et l'autonomie (CRIDA, affilié au Laboratoire interdisciplinaire pour la sociologie économique LISE, CNRS) et du Centre for Social Innovation (Stanford Graduate School of Business).

La recherche doit notamment se positionner face à au moins trois difficultés. La première tient à la singularité des expérimentations menées dans l'économie sociale, et à l'incertitude de leurs effets du fait de leur caractère expérimental. L'une des spécificités de l'économie sociale étant de mettre en œuvre de nouvelles manières de faire, l'analyse doit pouvoir rendre compte de l'expérimentation et des ressources qui y sont consacrées. Même sans limiter au cas par cas la validité des outils et des résultats de recherche, il faut admettre que ceux-ci ne peuvent être extrapolés ou appliqués qu'à des contextes dont la similarité serait empiriquement démontrable. De plus, l'expérimentation ne fournit pas nécessairement de résultats à court terme, ce qui rend difficile d'établir des échelles de comparaisons, voire de cumul.

Ceci peut entrer en contradiction avec le besoin de développer un cadre d'analyse cohérent qui rende compte de la contribution spécifique de l'économie sociale par rapport à celle de l'économie privée ou publique, mais également des interactions et des synergies entre elles.

Une deuxième difficulté tient au caractère politique de l'innovation sociale portée par l'économie sociale, qui entre en conflit avec l'institué à son émergence, mais dont les conditions de stabilisation et de généralisation passent par son institutionnalisation. L'analyse doit pouvoir cerner le rapport entre la société civile, l'État et le marché. Cette analyse sera teintée par le rôle attribué à l'économie sociale dans la dynamique économique et sociale.

Ceci renvoie à une troisième difficulté, qui relève de la construction scientifique du champ de l'économie sociale. On constate qu'il s'agit d'une expression polysémique, et que les pratiques qui s'en réclament sont extrêmement diversifiées (Lévesque et Mendell, 2004). Les contours de l'économie sociale sont mouvants, suivant les conjonctures et les compromis politiques qui font – et défont – les alliances entre les acteurs sociaux. De ce point de vue, la recherche peut être partenariale[6], contribuant à renforcer le point de vue et la légitimité des acteurs de l'économie sociale. L'intérêt pour le chercheur est d'être un proche témoin de la construction des représentations du monde économique et social qui fonde l'action, du point de vue des acteurs. Le risque est de participer de trop près à cette construction, fournissant à l'avance la réponse aux questions posées par la recherche. La science est toujours construite socialement. En ce sens, elle est en tension entre une tradition de recherche qui vise la théorisation et une autre qui intègre la subjectivité des acteurs à son égard.

6. Voir les travaux de l'Alliance de recherche universités communautés en économie sociale ARUC-ÉS : <www.aruc-es.uqam.ca>.

Ces difficultés ne sont pas exclusives au domaine de la recherche en économie sociale. Elles indiquent cependant la nécessité d'entamer et de poursuivre des travaux dans au moins deux directions. Un premier chantier de recherche concerne le développement de méthodologies et d'indicateurs d'évaluation de l'économie sociale qui permettent de cerner ses performances, tant au plan social qu'économique. En ce moment, les pratiques d'évaluation sont éclatées, correspondant à la diversité des secteurs d'activités et des types de publics auxquels s'adressent les activités, ainsi qu'à la pluralité des objectifs de programmes gouvernementaux et à leur constante évolution (Bouchard, Bourque et Lévesque, 2001).

Jusqu'ici, très peu d'études ont pu établir des analyses longitudinales et comparatives sur l'économie sociale. Les données statistiques et qualitatives sur les réalités socioéconomiques de l'économie sociale sont actuellement dispersées dans une diversité de lieux et de formats, ce qui rend leur consultation et leur utilisation difficiles. Elles sont rarement constituées de manière à pouvoir établir des comparaisons avec la performance économique et sociale du secteur public ou du secteur privé. Les effets de reports de connaissances (externalités) entre l'économie sociale et les autres secteurs de l'économie sont également difficiles à cerner. Une deuxième voie de recherche, complémentaire à la première, consiste donc à colliger et à construire des données à partir de recherches empiriques. Outre les importants travaux de l'Institut Johns Hopkins sur le tiers secteur (Salamon, Sokolowski et List, 2003), il n'existe pas d'étude d'envergure permettant de cerner de manière systématique et comparative la contribution de l'économie sociale dans sa globalité, incluant les mutuelles et les coopératives mais aussi les fonds de travailleurs, les organismes de gouvernance territoriale, les organismes communautaires, etc.

Des travaux ont été amorcés dans ces deux directions. Les études de cas réalisées par les membres du CRISES constituent déjà une banque d'informations importantes qui permet de repérer l'innovation sociale de l'économie sociale, en particulier dans les dernières deux décennies. Les pratiques de l'économie sociale étant diversifiées, ceci se reflète dans les différents types et niveaux de contributions, qui ne sont pas les mêmes suivant que les activités sont à dominante marchande ou non marchande, qu'elles ciblent des personnes ou des collectivités, qu'elles sont contrôlées ou non par leurs usagers directs, qu'elles sont relativement dépendantes ou autonomes par rapport aux ressources publiques, etc. Un projet de recherche, piloté par la Chaire de recherche en économie sociale[7], vise à

7. Ce projet est financé par le Fonds québécois de recherche Société et Culture (FQRSC). Il est né dans le giron de l'Alliance de recherche universités communautés en économie sociale (ARUC-ÉS) et a pour partenaire principal le Chantier de l'économie sociale du Québec.

identifier ce qui, du point de vue des acteurs, constitue les effets spécifiques de l'économie sociale sur les individus, les collectivités et la société. En plus de développer une « boîte à outils » commune pour l'évaluation de l'économie sociale au Québec, cette recherche vise à identifier des indicateurs et des critères différenciés suivant le type d'organisation, le champ d'activités et le type de public visé, et ce, à partir de la subjectivité des acteurs concernés.

En complément de ce travail, nous menons une étude comparative des méthodes et des indicateurs d'évaluation de l'économie sociale utilisés dans différents pays. Les demandes d'évaluation sont sous-tendues par des « visions » du rôle de l'économie sociale dans l'économie et la société, elles-mêmes orientées par des théories ou paradigmes contrastés. Cette recherche, qui s'est amorcée sous l'égide du Centre international de recherche et d'information sur l'économie publique, sociale et coopérative (CIRIEC), vise à cerner les différentes conceptions de l'économie sociale sous-entendues par la manière d'en faire l'évaluation dans différents contextes nationaux.

Un troisième chantier de recherche vise à organiser et à analyser des données qualitatives et quantitatives sur l'économie sociale, notamment dans le but de croiser ces analyses avec des données sur l'économie privée et publique. La récente création à l'UQAM d'un Consortium sur l'innovation et le bien-être dans l'économie du savoir (CIBL'es) permettra de développer un cadre et des outils de travail jusqu'ici inexistants dans le champ de l'économie sociale.

D'autres pistes méritent d'être suivies. Ainsi, la banque de cas développée par les chercheurs du CRISES pourrait être exploitée de manière transversale et donner lieu à des études quantitatives, voire longitudinales. Des travaux du Laboratoire de recherche sur les pratiques et politiques sociales (LAREPPS) ont amorcé des comparaisons intersectorielles (public, privé, économie sociale), notamment dans le champ de l'hébergement des personnes âgées en perte d'autonomie. De telles comparaisons mériteraient d'être poursuivies dans d'autres champs d'activités afin de comparer la performance relative des différentes formes organisationnelles suivant le type d'activité et la conjoncture. Par exemple, dans le contexte québécois, il serait intéressant de comparer les pratiques, les modes de gouvernance et la performance des fonds d'investissements, des développeurs immobiliers, des services de garde, etc., afin de mieux comprendre ce qui peut être vu comme le « modèle québécois de développement ».

Les institutions étant d'abord portées par les visions du monde que s'en font les acteurs, la recherche pourrait aussi se pencher sur les représentations sociales, le « monde vécu » comme le dit Habermas, ou les

dimensions symboliques des structures, par lesquelles se construisent de nouvelles normes et s'établit leur légitimité. Bien que les études de cas aient souvent été réalisées à partir d'analyses documentaires et d'entretiens avec les acteurs concernés, un approfondissement du rôle du langage dans la construction identitaire des acteurs de l'économie sociale permettrait de mieux comprendre la signification des innovations passées et en cours.

Enfin, la dimension historique de l'économie sociale mérite une nouvelle mise en perspective. Ceci apparaît d'autant plus important que de nouvelles formes organisationnelles émergent et que de nouveaux statuts juridiques les institutionnalisent (p. ex., les coopératives de solidarité). D'autres formes, comme les lois sur les associations, sont remises en question sans tenir compte des valeurs qui les ont animées traditionnellement (voir le récent projet de réforme du statut juridique des associations proposé par le Registraire des entreprises du Québec ou celui qui est en cours d'adoption au niveau fédéral canadien). L'éclairage historique permettrait peut-être aussi de revoir les débats entre l'« ancienne » économie sociale et la « nouvelle » dans la perspective de leur contribution commune – bien qu'aussi différenciée – à l'évolution sociale et économique.

Ces travaux seront sans aucun doute insuffisants pour cerner toute la complexité des processus et des effets de l'innovation en économie sociale. Les voies de recherche qui viennent d'être exposées peuvent toutefois contribuer au développement des connaissances empiriques et théoriques sur l'économie sociale. Laboratoire d'expérimentations sociales, ce champ peut alimenter les connaissances sur la dynamique sociale, son évolution, ses crises et ses transformations. Il est aussi porteur au plan scientifique, puisqu'il appelle à la transdisciplinarité, le caractère hybride de l'économie sociale invitant à développer des passerelles entre les champs d'étude qui s'y intéressent.

6 ON NE PEUT PAS INSTITUTIONNALISER L'INNOVATION[1]

Norbert Alter

L'innovation correspond à un processus de « destruction créatrice » (Schumpeter, 1912) : créatrice, puisque ce processus est le moyen de faire naître de nouvelles combinaisons entre les différentes ressources économiques et organisationnelles d'une entreprise ou d'un marché ; destruction, parce que cette élaboration nouvelle suppose de se défaire des combinaisons antérieurement élaborées. Cette définition, tirée vers une perspective sociologique, permet de comprendre que l'innovation est l'occasion de l'émergence de rationalités et d'acteurs nouveaux, mais qu'elle représente un « coût » : celui de la destruction des régulations sociales antérieures. Plus encore, l'émergence des logiques d'innovation entre en conflit avec l'ordre établi antérieurement. Le processus d'innovation, du point de vue collectif et du point de vue individuel, représente cette rencontre tumultueuse.

1. Cet article reprend des arguments présentés dans « Quelques principes de l'analyse sociologique de l'innovation », Éducation permanente, 1998. Toute l'analyse du rapport entre déviance et innovation se trouve développée dans *L'innovation ordinaire*, Paris, Presses universitaires de France, 2000.

Dans les entreprises et les associations, le terme « innovation » renvoie plutôt à la création volontaire d'une nouvelle donne organisationnelle, dont le processus est au moins partiellement erratique et indéfini, construisant progressivement des situations non identifiées initialement, dont les « effets » économiques sont plus ou moins positifs. La décision initiale est assez peu rationnelle (le rapport entre les objectifs et les moyens définis pour les atteindre est flou), mais les résultats font l'objet d'évaluations et de corrections successives permettant un apprentissage.

Le problème de cet apprentissage, lorsqu'il se traduit par une institutionnalisation, tient au fait qu'il neutralise les capacités d'innovation : en transformant un processus en « nouveauté », il gèle les dynamiques sociales.

6.1 L'irréductible antagonisme entre organisation et innovation

Toute organisation a pour but de programmer, coordonner et standardiser les activités de travail ; sa mise en œuvre consiste donc en une réduction des incertitudes du processus de production. À l'inverse, l'innovation a pour but de transformer les relations entre les différents éléments du processus de production et du rapport au marché ; sa réalisation repose sur une capacité de réaction, de créativité, de transformation des règles, une capacité à tirer parti des incertitudes. Ces deux logiques sont bien évidemment complémentaires, mais elles sont également antagoniques.

6.2 La rationalisation et l'innovation

L'organisation scientifique du travail repose sur l'analyse des tâches et leur décomposition en unités élémentaires. Elle permet de définir avec précision les contours des activités « rationalisées » à effectuer en excluant systématiquement les initiatives des opérateurs. Celles-ci perturbent en effet, selon Taylor, le déroulement optimal des opérations ; elles ne sont utiles que lorsque l'organisation n'est pas scientifiquement réglée.

À des degrés variés, cette recherche de réduction de l'incertitude existe également dans les autres formes d'organisation. Que ce soit l'organisation matricielle (qui s'appuie sur une très fine répartition des niveaux de compétence), le management participatif (qui élargit l'espace et les moments de la participation), le modèle « flexible japonais » (qui repose sur une recomposition du travail), la « gestion par projet » (qui consiste à

redéfinir l'organisation en fonction du type de produit à réaliser), toutes ces formes d'agencement des rapports sociaux de travail ont bien pour but de réduire l'incertitude par la « programmation » : trouver les modalités de production et de coordination qui, à l'avance, permettent de définir les activités des uns et des autres.

Ceci ne signifie pas que toute organisation est taylorienne, mais plus simplement que toute organisation a pour finalité de prévoir et d'optimiser les ressources disponibles à un moment donné, et qu'elle élabore pour ce faire un « programme rationnel ». En intégrant à ces données la technologie du convoyeur à bande (la chaîne) ainsi qu'une conception globale de l'économie fondée sur la production de masse, Henry Ford a élaboré une conception de l'organisation et de son rapport à la société que rien ne semblait devoir changer.

Ce n'est que récemment, à la fin des années 1980, que la sociologie du travail et l'économie ont progressivement accepté l'idée que les pays développés et leur organisation de travail changeaient globalement de modèle et se tournaient vers l'intégration de l'innovation, et donc de l'incertitude dans les processus de production. En effet, l'innovation se programme mal. Plus encore, elle se développe dans les espaces non encore programmés de l'entreprise ou de son marché. Revenons aux travaux classiques concernant la définition de l'innovation.

J.A. Schumpeter (1912) distingue l'invention (la réalisation d'une nouvelle ressource pour l'entreprise) de l'innovation (l'intégration de cette nouvelle ressource dans un bien mis sur le marché). Il définit également l'innovation comme le passage d'une invention au marché, comme l'ensemble des activités consistant à transformer une idée en objet commercialisable. Mais surtout, l'auteur présente l'innovation comme la réalisation de combinaisons nouvelles entre les différentes ressources de l'entreprise : méthodes de production, marché disponible, organisation de l'entreprise, matières premières ou produits semi-finis. Cette lecture, d'une nature et d'un niveau dépassant le cadre des organisations, est pourtant bien utile pour comprendre les processus analysés ici.

L'auteur montre en effet que la réalisation de ces combinaisons nouvelles repose sur l'activité spécifique d'agents économiques, les « entrepreneurs » ; ceux-ci sont suffisamment indépendants des contraintes économiques immédiates pour prendre les risques nécessaires pour dépasser la « routine », l'articulation élaborée à un moment donné des ressources de l'entreprise. Ces entrepreneurs ne sont pas nommés, désignés ou identifiés comme tels *a priori :* ils agissent indépendamment de leur position dans l'organisation ou dans le circuit économique : ils peuvent appartenir au milieu des actionnaires, des experts, voire de l'État,

mais se caractérisent tous par leur capacité à assurer une « destruction créatrice » consistant à renouveler l'appareil économique en traquant l'« ancien » au profit du « nouveau ».

Cette action se heurte aux résistances des « exploitants », les hommes de l'organisation en place, pour trois types de raisons :

1. « objectives » : car la réalisation de la production suppose de définir des prévisions et de s'y tenir de manière stricte ;
2. « subjectives » : car la réalisation d'une innovation suppose d'imaginer de nouvelles normes, tant sur le plan des relations que sur celui des rendements ;
3. « sociales » : car les relations entretenues par les innovateurs avec les autres acteurs s'apparentent plus à des luttes d'influence qu'à une alliance immédiate pour le projet.

Selon Schumpeter, l'action d'innovation n'est donc pas seulement définie dans une perspective économique : il faut associer à l'élaboration de combinaisons nouvelles l'opposition entre risque et routine ainsi que le conflit entre normes de production nouvelles et anciennes. Mais, de manière plus globale, l'innovation « dérange » parce qu'elle se fonde sur « du coup d'œil et de l'intuition » ainsi que sur une capacité à transgresser les règles établies et, du même coup, à être non prévisible.

6.3 Apprentissage collectif et transgression des règles

Comment les entreprises parviennent-elles à intégrer simultanément organisation et innovation ? Les auteurs sont quasi unanimes sur la réponse : l'innovation se développe sous une forme peu codifiée, dans des services peu structurés et selon des modalités mal prévues, voire imprévues.

Les travaux classiques du domaine mettent bien en évidence ce phénomène (p. ex., Burns et Stalker, 1961 ; Lawrence et Lorsh, 1973). Dans ces deux recherches, on constate que l'innovation s'adapte mal à l'organisation, quelle que soit la nature de celle-ci : l'innovation se développe par « différenciation », en s'écartant du modèle organisationnel général, utilisé comme référence pour identifier les obligations des uns et des autres et agir en « intégration ».

Si l'innovation s'intègre aussi mal dans un quelconque giron institutionnel, malgré les expériences répétées des entreprises et les nouvelles formes d'organisation développées par le management, c'est essentiellement parce qu'on ne peut prévoir à l'avance la manière dont elle va se

dérouler. Il existe bien sûr des principes, étapes et modalités régissant sa mise en œuvre. Mais l'observation montre que bizarrement, l'innovation correspond à un phénomène économique sur lequel sont réalisés de nombreux investissements, mais à propos duquel on agit nécessairement en partie « à l'aveuglette » : initialement, on ne dispose pas de l'ensemble des informations permettant d'effectuer un choix définitif, et encore moins un « choix rationnel ».

On connaît bien aujourd'hui la notion d'apprentissage organisationnel : il s'agit d'une analyse économique et cognitiviste des comportements collectifs permettant l'intégration de connaissances nouvelles dans la mise en œuvre du fonctionnement des organisations. On connaît moins bien l'idée d'apprentissage collectif (p. ex., Crozier et Friedberg, 1977 ; Alter, 1990), qui consiste à analyser les modifications du système de relations sociales (stratégiques ou culturelles) des acteurs pour comprendre la façon dont ils parviennent à travailler autrement. Cette approche permet pourtant de bien comprendre (au sens de la compréhension weberienne) ce qui oppose les deux logiques identifiées : celle de l'organisation et celle de l'innovation.

6.4 Le conflit de logiques

La détaylorisation n'est pas, ou pas seulement, le résultat de choix organisationnels directoriaux eux-mêmes guidés par l'augmentation de la pression de la concurrence. Ce mouvement est aussi le résultat de la rencontre entre les deux logiques décrites, celle de l'innovation pouvant être présentée comme celle d'« innovateurs ».

Le temps et l'énergie spontanément consacrés à l'optimisation d'un système technique, à l'élaboration d'une stratégie commerciale adaptée, ou à un procédé de fabrication nouveau sont un investissement : un effort permettant d'acquérir un capital professionnel en vue d'obtenir ultérieurement une capacité stratégique. Cet investissement représente donc le moyen d'inventer une source de compétence et d'autonomie. Il permet, dans un deuxième temps, de jouer, en acteur, dans le système social. Il s'agit d'une « création de ressources stratégiques ».

Prenons l'exemple des employés qualifiés des services commerciaux d'une banque. Ils inventent, en l'élargissant plus que prévu par les règles, la prise de risque dans les affaires. Pour améliorer leur « force commerciale », certains découvrent la « faute professionnelle » : ils trichent avec les règles de l'État, la loi. Ils dérégulent avant l'heure. Quelques exemples connus : à l'occasion d'un transfert de livret, ils arrangent les

dates de valeurs pour que le client ne soit pas pénalisé ; ils acceptent de réaliser des prêts sans bénéfice pour garder la confiance d'un client ; ils réalisent des prêts interdits en déguisant leur objet.

Prenons l'exemple des cadres de la même banque. Dans le service international de la bourse, ils prennent des positions à risques conçues comme « irresponsables » par le siège social. Ils se mettent en cheville avec les clients pour demander un « accord préalable » à la place de l'« accord d'office » préconisé par ce dernier. L'accord préalable nécessite de demander l'autorisation du client avant de passer des ordres en bourse ; il nécessite également l'élaboration d'une stratégie financière spécifique au portefeuille ; il permet donc de se référer aux souhaits du client. Il devient alors possible de court-circuiter la politique du siège social : celle-ci tend à standardiser les décisions en demandant aux clients de donner leur accord d'office. Cette méthode est la seule qui permette de personnaliser la relation entreprise / client et de mettre en lumière la légitimité des actions des innovateurs et la valeur de leur professionnalisme.

Ces situations, régulièrement répétées, donnent à l'entreprise son caractère mobile et sa capacité à se transformer, alors que les jeux défensifs (Crozier, 1971 ; Crozier et Friedberg, 1977) contribuent à verrouiller les systèmes bureaucratiques. Le changement de logique reflète une profonde transformation : les acteurs jouent autrement parce qu'ils trouvent d'autres moyens d'exercer leur propre rationalité et celle de l'entreprise.

Dans les situations d'innovation, les acteurs parviennent à modifier les contraintes de l'organisation pour « inventer » de nouvelles formes de pouvoir. Faute de règles d'organisation solidement structurées, les nouveaux professionnels définissent en effet leurs ressources par itération, en fonction de leur champ d'investigation du moment et des sources de pouvoir qu'ils peuvent en dégager. Ils inventent leurs ressources, au même titre que des procédures, pour parvenir à jouer.

6.5 La récurrence des séquences d'apprentissage

Ce processus peut régulièrement être observé selon une perspective diachronique en trois temps : incitation à l'innovation ; appropriation de l'innovation ; institutionnalisation de l'innovation. Dans les faits, les positions de jeu évoluent au rythme des actions réciproques et des transformations culturelles :

1. la phase A, celle de l'incitation à l'innovation, voit les directions être les seules porteuses de l'innovation ; à ce moment, les innovateurs résistent parce qu'ils ne distinguent pas encore les façons de tirer

parti de ce changement ; les légalistes résistent également car le changement de règles du jeu leur semble modifier, à leur désavantage, l'ordre établi ;

2. la phase B, celle de l'appropriation, fait apparaître une profonde transformation ; dorénavant, les directions « laissent faire » les innovateurs, qui sont les seuls à pouvoir donner sens au projet initial, en le déformant ; ils deviennent donc les « pilotes de l'innovation » ; de leur côté, les légalistes renforcent leur stratégie de résistance, les avancées des innovateurs représentant à leurs yeux le bien-fondé de leur conception conservatrice ;
3. la phase C, celle de l'institutionnalisation, met en évidence une nouvelle mutation : les directions reprennent en main l'innovation et elles sont activement aidées pour ce faire par les légalistes qui, faute de pouvoir préserver l'ordre social antérieur, s'efforcent d'en construire un nouveau, dans lequel les règles retrouveraient leur force ; à l'inverse, les innovateurs, à ce moment du processus, deviennent « résistants », car ils perdent une partie du territoire conquis antérieurement.

Cette lecture diachronique met en évidence la versatilité des acteurs par rapport à une innovation : ils définissent leur comportement non par rapport à une conception stable de leur « rôle social » ou de leur « position d'acteur », mais par rapport à l'état stratégique et culturel de leur situation à un moment donné. Ce fait a une importance sur au moins deux plans :

1. il signifie que l'innovation n'est pas le résultat de la seule action dirigeante, mais que celle-ci n'est pas pour autant étrangère à sa réussite : les directions ne « décident pas » en la matière mais régulent, articulent et apprennent ; ceci est fondamentalement différent des analyses de l'innovation présentant les entreprises comme totalement aveugles aux effets inattendus de leur action et ne sachant pas en tirer parti (Akrich, Callon et Latour, 1988) ;
2. l'innovation ne résulte alors ni d'une décision unilatérale ni d'une action collective programmée, pas plus qu'elle n'est le résultat totalement inattendu de décisions, ni même un résultat relativement stable, quelle qu'en soit l'origine : l'innovation est une institutionnalisation, celle de pratiques collectives permettant à l'entreprise de se transformer.

6.6 Efficience, efficacité et institutionnalisation

Ces dimensions stratégiques ne sont donc pas erratiques. Elles sont soutenues par des logiques économiques de l'innovation qui supposent l'acceptation et le traitement de l'incertitude. Elles ne peuvent être ni

programmées ni élaborées selon les critères classiques de l'économie : il faut y intégrer la notion d'apprentissage, l'agent devant intégrer progressivement des informations dont il ne dispose pas au départ.

Les innovateurs participent ainsi activement à la flexibilité de l'organisation et des techniques, à la « réactivité » (la capacité collective à saisir une occasion de marché, selon les termes du management), à la qualité et à l'adaptabilité des produits. Mais ces actions sont difficilement mesurables parce que leurs objectifs sont flous, changeants et contradictoires. Elles reposent sur les investissements immatériels, lesquels ne peuvent être rapportés à la productivité directe du travail : ils représentent une consommation intermédiaire de services que les outils de mesure de la gestion ne peuvent ni analyser, ni affecter avec précision.

L'efficience, la capacité à tirer un parti optimal des ressources disponibles est donc le critère essentiel de la légitimité des professionnels. Il s'agit bien d'une entente avec la logique économique de l'entreprise représentée par les directions. Mais aucun des deux acteurs ne peut imaginer, identifier et définir le contenu de cette convention sans tenir compte de l'action de l'autre. La difficulté à reproduire cette donnée, à la standardiser, tient au fait qu'elle demeure une action de transgression puis d'institutionnalisation, pas suffisamment prévisible pour en faire une politique structurée.

On comprend mieux ici l'intérêt des pratiques d'institutionnalisation. L'efficience, par effet d'apprentissage collectif, laisse progressivement place à l'efficacité, à la capacité d'atteindre les objectifs. La réduction de l'incertitude permet progressivement de planifier et d'organiser en termes de mesures claires et stables. Il existe une itération permanente entre ces deux formes de raison économique : parce que l'autonomie des innovateurs repose sur une conception « entrepreneuriale », au sens « aventure » que donne Schumpeter à ce terme ; et parce que les directions ont une conception managériale, qui suppose de tenir les deux bouts de la chaîne : innovation et organisation.

L'institutionnalisation correspond ainsi en partie à une rationalisation. Mais l'institutionnalisation définit ses règles et son modèle de référence à partir des pratiques sociales, en les élevant au niveau formel ; elle agit *ex post*. Au contraire, la rationalisation est généralement conçue comme une activité *ex ante*, se définissant par rapport à une conception « scientifique » et linéaire de l'organisation.

L'institutionnalisation a pour objectif d'assurer un équilibre entre plusieurs acteurs et ne fait donc pas que transformer en loi des pratiques qui étaient de l'ordre de l'informel : elle réduit les incertitudes du cadre de leur exercice pour le rendre durable et prévisible.

La gestion de l'innovation se fonde donc sur la création de nouvelles règles d'organisation. Cette création ne se réalise pas à partir de l'analyse préalable des « besoins », mais selon les réactions du corps social. Cette action correspond finalement à un apprentissage collectif. L'institutionnalisation n'est cependant qu'un moment de la régulation d'ensemble : elle est la règle à un moment donné mais pas durablement.

La permanence du mouvement tient à deux raisons. Chacune de ses phases correspond à une nouvelle association d'acteurs qui la trouvent légitime. L'institutionnalisation est ainsi partiellement un accord. Mais certains acteurs, dirigeants ou innovateurs, poussent toujours plus loin les limites de l'institution : ils ont découvert, au cœur du conflit, l'importance des espaces de jeu dont ils disposent. Ainsi, la micro-informatique contribue durablement à modifier le rapport des utilisateurs au système d'information d'ensemble et à la direction informatique ; ainsi, le développement d'une stratégie commerciale contribue à redéfinir durablement les places respectives de la production et de la vente dans l'entreprise.

6.7 La lassitude, le sujet et l'acteur

Lorsque les jeux sont mobiles et les positions instables, la réitération de l'investissement stratégique et identitaire conduit certains à se lasser de leur action : ils préfèrent retrouver un rôle, se soumettre à la contrainte plutôt que d'exercer un pouvoir qui suppose le recours constant à l'effort et au risque. Ce paradoxe théorique (du point de vue du concept d'acteur) est une évidence du point de vue de la pratique.

L'analyse diachronique de situations de travail montre ainsi une relation entre l'effort représenté par l'action stratégique et la position d'acteur : un faible investissement ne permet pas d'accéder à sa propre rationalité, un investissement trop lourd et continu conduit à y renoncer. L'exercice répété de rapports conflictuels amène au choix paradoxal d'un acteur qui décide de ne plus utiliser ses ressources. Il s'agit un renoncement et non d'une incapacité à agir, il s'agit d'un cantonnement volontaire dans un rôle.

Les écarts à la règle qui permettent une meilleure efficience dans l'utilisation d'une machine-outil, ou dans le rapport entretenu avec un client, sont également des fautes. Reprenons le déroulement logique d'une régulation de ce type. La faute permet d'améliorer la compétence en développant un espace de jeu. Nous avons mentionné plus haut quelques exemples connus dans le domaine des transactions bancaires. Ces fautes présentent un caractère bien particulier sur le plan des rapports sociaux :

1. elles sont rarement conçues par les innovateurs comme un élément de régulation, un ajustement de la règle aux pratiques (Reynaud, 1997) : elles ne trouvent leur légitimité qu'après accord avec les directions ; et la régulation est parfois suffisamment lente pour être confondue avec la règle ;
2. même si ces fautes font l'objet d'un accord implicite, elles peuvent être dénoncées par les garants de l'ordre pour ajuster leur propre activité de régulation : dénoncer une faute et la sanctionner est ainsi un exercice subtil ; il consiste à réduire la liberté de l'innovateur sans pour autant se défaire de sa coopération.

La faute augmente ainsi à première vue l'autonomie des innovateurs parce qu'elle élargit leurs espaces de jeu. Elle accentue également les capacités de contrôle pour les raisons décrites. De fait, elle accentue bien l'interdépendance entre les deux sources de régulation. Mais les effets sont dissemblables. Sur le plan du processus de travail, elle améliore la coopération. Sur le plan individuel et collectif, elle fragilise l'acteur parce qu'il est mis en situation de risque et de sanction négative.

6.8 L'acteur et le sujet

Cette position de travail ambiguë, ainsi que l'ambiguïté des relations entretenues avec les pairs, peuvent conduire à entamer profondément la capacité de participation active et critique des opérateurs. De plus en plus d'observations vont dans ce sens : elles constatent un affaiblissement de la pertinence du jeu social et même du sujet incorporé dans l'acteur.

La psychosociologie (Aubert et de Gaulejac, 1991) et la psychodynamique (Dejours, 2000) constatent des états de « souffrance » liés à la manipulation de l'identité des sujets au travail par les directions d'entreprises. On constate des états de nature comparable, mais selon une perspective doublement différente : d'abord disciplinaire, mais ceci importe assez peu pour l'identification du phénomène, et aussi analytique, ce qui est plus important. L'idée générale est que les innovateurs sont autant prisonniers des chaînes qu'ils inventent que de celles avec lesquelles on les lie.

La demande d'évaluation provient souvent des acteurs de l'innovation ; elle n'est donc pas seulement un outil de contrôle, mais un outil d'intervention des pouvoirs naissants sur le système social qui les porte. Les critères traditionnels ne permettent pas, en effet, de prendre en compte la valeur ajoutée par une organisation moins formaliste, mais plus mobile. L'amélioration spontanée des relations commerciales avec fournisseurs et clients, la mise en œuvre de produits non programmés ou la perversion réussie d'une technologie ne participent d'aucun registre

d'évaluation, car ils ne sont pas définis comme des objectifs de l'organisation. Les innovateurs sont alors confrontés à l'obligation d'inventer ces registres. Les négociations directes avec les dirigeants vont souvent dans ce sens. Il s'agit de passer d'évaluations centrées sur la capacité à atteindre les objectifs d'un service, à d'autres, centrées sur la capacité à assurer la rentabilité de l'entreprise. Les innovateurs, s'ils doivent être considérés comme prisonniers de « l'emprise de l'organisation », sont donc des prisonniers volontaires.

La lassitude ne saurait donc être confondue avec celle du seul opérateur ou du sujet, même si ceux-ci sont bien un élément constitutif de l'acteur. Cette situation est le résultat d'un surmenage, mais le travail n'est ni imposé ni répétitif. Il ne s'agit pas non plus d'une « contrainte librement consentie ». Il s'agit de l'invention d'une contrainte permettant de définir une légitimité, laquelle passe par la réalisation d'une charge de travail excessive. C'est un autosurmenage.

6.9 Conclusion

Ces analyses mettent donc en évidence le caractère fondamentalement ambivalent de l'acteur organisationnel. Dans les situations d'innovation en tout cas, la liberté ne se réduit pas à exercer du pouvoir ; elle peut aussi consister à privilégier, au moins momentanément, le repos et la situation de dominé, à la lutte et aux avantages qu'on en tire.

Ceci amène à une autre conclusion, dans une perspective sociologique. On peut accepter que les individus sont les « atomes logiques de l'analyse ». Mais ils ont plus d'âme que les atomes de la matière. Ils peuvent donc choisir de se désintéresser de l'action pour retrouver un « rôle » leur permettant de se défaire des turpitudes de l'action.

Une dernière conclusion, du point de vue de la gestion, consiste à insister sur la situation pour le moins paradoxale des entreprises : faute de capacité à tirer parti de leurs déviants, elles risquent de les renvoyer au conformisme et de se retrouver elles-mêmes dans des routines limitant les possibilités d'innovation, la résistance redevenant la logique dominante face au « changement ».

PARTIE 2

Dynamiques sectorielles croisées
Entre la société civile
et le marché

7 GOUVERNANCE TERRITORIALE, PUISSANCE PUBLIQUE ET SOCIÉTÉ CIVILE

Bernard Eme

Comme ancienne « science du gouvernement » qui posait la question de la gestion des affaires publiques au XIII^e siècle, la gouvernance est réapparue, il y a quelque deux décennies, justement pour se différencier de cette notion de gouvernement[1]. Paradoxe de l'histoire des idées qui, peut-être, signifie la perpétuation en creux de la notion de gouvernement alors qu'elle semble mise en brèche. Polysémique, cette notion a d'abord renvoyé dans son retour sur la scène sociale à une *gestion libérale* amenuisant le rôle de l'État dans ses fonctions de régulation au regard d'autres acteurs qui, de manière concurrente, peuvent se revendiquer de la défense de l'intérêt général ou public (acteurs privés de l'économie marchande,

1. Cette contribution développe et enrichit un texte antérieur, « Gouvernance territoriale et mouvements d'économie sociale et solidaire », *RECMA – Revue internationale de l'économie sociale*, n° 296, avril 2005, <www.recma.org>. En particulier, elle met davantage l'accent sur les forces d'autonomisation de la société civile dans la seconde modernité où émergent les économies du savoir.

acteurs de la société civile dont les actions se fondent sur la réciprocité et l'engagement civique[2]). Par manque de place, cette multiplicité de sens, source de divergences et de débats théoriques, ne sera pas ici abordée.

En son acceptation la plus neutre, elle renvoie aux modes de répartition des pouvoirs entre une multiplicité d'acteurs et aux processus de décision politique qui, dans la société, permettent d'élaborer et de mettre en œuvre ce qui est considéré de manière légitime comme des biens publics. Ce qui fut toujours sous-jacent devient explicite : la *coproduction* des politiques publiques entre acteurs publics, acteurs de la société civile et économie marchande (Eme, 1994, p. 171) visant le bien public n'est plus seulement un fait, plus ou moins souterrain et contraint ; elle devient l'horizon d'une nouvelle « gouvernementalité ».

Dans l'acception que nous lui donnons dans ce texte, elle est affirmation et exercice d'une répartition de pouvoirs fondés sur une démocratie participative, délibérative, voire radicale (Habermas, 1997) dans les territoires locaux. Dans cette perspective, la gouvernance viserait la mise en œuvre de nouvelles règles et valeurs de l'action politique dans les « sociétés locales » dont le mode de « gouvernementalité » serait fondé sur *l'exercice du droit de participation* des individus et des associations aux affaires locales, ou encore sur une « parité de participation » des acteurs qui serait le principe inducteur de leur *reconnaissance* dans la Cité, principe complémentaire de celui d'une *justice de distribution* des biens et des valeurs (Fraser, 2005) qui, actuellement, se trouve broyée par l'égalité marchande (Moulier Boutang, 2001b).

Cette contribution[3] vise, en son argumentation principale, à soutenir l'hypothèse d'une *diffraction* des formes de gouvernance comme forme politique émergente de la gouvernementabilité de la seconde modernité, rejoignant ainsi les constats faits sur « *les problèmes de développement local* » : « dispersion des compétences dans divers domaines de politique de développement urbain et local, manque d'intégration d'échelles spatiales et, en premier lieu, aliénation des besoins des groupes fragilisés dans la société urbaine » (Hillier, Moulaert et Nussbaumer, 2004, p. 134). Cette diffraction des logiques de gouvernance, tant en termes de domaines

2. Dans le prolongement des intuitions d'Habermas reprises par Arato et Cohen, nous prenons comme un acquis théorique la différenciation entre le monde de l'économie marchande libérale ou néolibérale et le monde civique des acteurs de la société civile qui peut être problématisé dans un sens politique : les valeurs de solidarité et d'autoréalisation collective sont prépondérantes en se démarquant des sphères fonctionnelles de l'économie et du pouvoir institué (Cohen et Arato, 1992 et 1993 ; Wolin, 1993).

3. Elle s'appuie pour partie sur les résultats d'une recherche qui portait sur une lecture transversale des rapports de recherche du programme « L'économie sociale et solidaire dans les régions » animée par la DIES et la MIRE (Eme, 2004).

d'activité que de territorialité, n'aurait-elle pas à voir avec un renforcement des forces sociopolitiques contraires à l'émancipation des citoyens et aux principes de justice qui produisent la reconnaissance des groupes de population dans la société ? La complexité, le plus souvent illisible, des gouvernances ne devient-elle pas outil des gouvernements au regard des autres acteurs ? Dans l'imbrication coopérative des acteurs brouillant les frontières entre les différentes sphères de la société (puissance publique, économie marchande, société civile), une seconde hypothèse se fait jour, celle d'un possible affaiblissement de l'*autonomie* des expériences de la société civile par rapport à la puissance publique.

Dans une première partie, ces configurations sont renvoyées aux caractéristiques d'*un idéal-type de la gouvernance territoriale*, idéal-type nommé « gouvernance partenariale » par Bernard Enjolras (2005, p. 67). Dans une deuxième partie, cette gouvernance est analysée à grands traits au regard de ses fonctionnements qui conduisent à une *dépendance* accrue des acteurs de la société civile. Loin d'une égalité de parole entre les acteurs au cœur du politique et de la revendication des « sans-part » à participer de l'universalité égalitaire (Rancière, 1995), les gouvernances ne valident la légitimité des acteurs de la société civile qu'à travers une parole subordonnée et assujettie qui entre dans le corps social structuré et où la société civile ne peut maîtriser la complexité des régulations politiques et leurs enchevêtrements.

Mais si la sphère publique subordonne la société civile, cette dernière ne cesse de déborder les cadres qui lui sont assignés par la création de capital social, de réseaux, de savoirs dont le paradigme renvoie au capitalisme cognitif et, plus largement, à une société du savoir où sont en jeu le capital humain, des processus sociaux d'apprentissage créateur (Corsani, 2000), des « modèles cognitifs » (Paulré, 2000, p. 39), le « poids croissant des externalités positives, c'est-à-dire [des] effets productifs positifs et gratuits des multiples interactions dans une société reposant sur la connaissance » (Moulier Boutang, 2001a, p. 24). Dans la troisième partie, il s'agit donc d'examiner, en contrepoint des gouvernances qui tentent de capter le capital social des sociétés locales, les capacités d'autonomisation de celles-ci. Derrière les apparences institutionnelles des gouvernances se cachent les inventivités d'une société civile qui se dérobe aux anciennes répartitions de places et de pouvoirs des sociétés fordistes. Les gouvernances annoncent dans leur complexité territoriale des changements majeurs : apparemment subordonnée, la société civile possède de nouveaux moyens de s'auto-organiser (les services relationnels [Perret et Roustang, 1993]) et les nouvelles technologies de l'information et de la communication) et de répondre sous de nouvelles formes aux défis de l'émancipation désormais cristallisés autour des savoirs et d'une société connexionniste (Boltanski et Chiapello, 1999).

On peut dès lors penser que ce sont les pratiques de nombre d'acteurs de la société civile qui, en creux, mettent en *cohérence* la complexité des régulations publiques désordonnée ou régulée selon leur fonctionnalité par domaines d'activité. Sous les gouvernances territoriales diffractées, apparemment dominées par les gouvernements, se font jour de nouvelles mises en ordre des pouvoirs et des savoirs qui répliquent aux « sociétés de contrôle » dont la mise en œuvre révèle « ce qu'on entend par crise des institutions, c'est-à-dire l'installation progressive et dispersée d'un nouveau régime de domination » (Deleuze, 1990, p. 247).

7.1 Les caractéristiques de la gouvernance territoriale

Dans une première approche, la notion de gouvernance locale doit être resituée par rapport aux changements profonds des modes de gouvernementalité des sociétés sur elles-mêmes : la décentralisation qui, s'approfondissant dans nombre de pays – et plus encore en France –, transforme l'architecture politicoadministrative des sociétés ; des formes territorialisées de politiques publiques – et des stratégies des firmes qui, tout en s'internationalisant, tentent de capter des marchés de proximité et les ressources locales en cherchant à s'emparer du capital social des territoires locaux (voir Moulier Boutang, 2001a et 2001b).

7.1.1 Territoires et pluralité d'acteurs

La gouvernance des territoires locaux serait ainsi l'une des marques distinctives d'une seconde modernité qui s'opposerait aux logiques des gouvernements de la première modernité qui, plus particulièrement en France, à travers la représentation et l'exercice d'une certaine *souveraineté,* étaient centralisées, hiérarchiques et cloisonnées par domaines spécifiques d'activité (Muller, 1990) ou par fonctions (Enjolras, 2005, p. 58). Les référentiels de l'action publique (Jobert, 1995) se territorialiseraient : régulations transversales à travers la figure sociale des réseaux d'acteurs, souples et réactives entre les divers domaines d'action, globalisation territoriale des stratégies politiques, coopération entre de multiples acteurs (Ion, 1990), activation d'une participation civique des groupes et des citoyens – une « parité de participation » (Fraser, 2005) – en seraient les principales modalités.

Il en découlerait de nouveaux rapports sociaux locaux. À la subordination des gouvernés sous les règles de la démocratie représentative dans de multiples niveaux de gestion politique (*multilevel governance*) s'ajouteraient leur *implication* dans les argumentations et décisions politiques

(Donzelot, 1991) ainsi que leur *participation* au champ politique local dans une démocratie délibérative. C'est ainsi que les acteurs de la société civile seraient conviés à faire œuvre de gouvernance. La première caractéristique de la gouvernance territoriale est de faire appel à *une pluralité d'acteurs* (les « parties prenantes » ou *multistakeholder governance*), la plus large possible jusqu'aux citoyens de base. Les clivages entre acteurs privés et acteurs publics ainsi qu'entre société civile et État, les frontières entre les intérêts privés, particuliers ou visant un bien commun et les intérêts publics ou généraux sont dès lors brouillés. La logique de connexion entre acteurs est prépondérante, la figure d'un État social de régulation et de distribution s'estompe (pour une fonction d'arbitre) au profit d'instances « partenariales » regroupant une multiplicité d'acteurs (Stoker, 1998)[4]. La deuxième caractéristique est celle de *la continuité de l'action* ; la gouvernance n'est pas un processus temporaire dédié à tel ou tel problème en parallèle de l'exercice normal des gouvernements locaux, mais elle se déroule de manière pérenne. Elle n'est pas une *logique de projet*, celle-ci n'étant que l'une des principales *technologies* qui est mise en œuvre par les gouvernances locales ou par les gouvernements. La troisième caractéristique est celle de la *tension* qu'elle introduit avec les instances de la démocratie représentative, celles-ci n'étant pas abolies. C'est bien l'articulation de ces deux formes de démocratie qui, créant une polarité, est au cœur des nouveaux processus de gestion du bien public.

7.1.2 Coopération, normes locales et nouveaux espaces publics

Au *conflit* central entre les acteurs qui, comme marque de la première modernité, produisait changement et identités collectives autour de la valeur travail et de la répartition des richesses (mouvement ouvrier et luttes des classes), aux mouvements sociaux conflictuels fondés dans les années 1970 sur la reconnaissance des différences culturelles, se substituerait dorénavant une vision pacifiée, coopérative et localisée des rapports sociaux. Autre caractéristique de la gouvernance, la *coopération*, la *délibération*, la *coordination*, la *connexion* des multiples acteurs seraient au fondement du changement diffus de la société et de la construction des identités des acteurs. En retrait par rapport à la pyramide hiérarchique

4. Nous faisons l'hypothèse que, davantage que les changements de régime économique, c'est la crise larvée de l'État social, de ses modes de régulation qui, dans les années 1970, conduit à des critiques libérales, mais aussi de gauche dont l'intensité critique conduira aux nouvelles formes de gouvernance. Les critiques de gauche constatent le manque de participation aux affaires locales, l'individualisation, la passivité des citoyens, l'emprise des solidarités fonctionnelles sur les solidarités vécues qui sont produits par l'État social (Rosanvallon et Viveret, 1977).

fondée sur la gestion de domaines cloisonnés, les acteurs locaux coopèrent pour inventer leurs propres règles collectives, tant sur la manière de procéder ou de délibérer que sur les fins des actions locales. Les acteurs suivraient ainsi une « rationalité procédurale » (de Munck et Verhoeven, 1997) qui, pour une part, évite les normes *a priori* provenant le plus souvent de l'État social. Ce *changement de régulation* (Reynaud, 1997) de normes centrales de *contrôle* à des normes locales *autonomes* selon une « régulation négociée » (la « régulation conjointe ») serait dû à l'affrontement de la complexité des sociétés locales, à l'interpénétration des domaines et des niveaux de gouvernement, à leurs interrelations nécessaires (Kooiman, 2003). Bien que cadrées par des normes nationales ou supranationales, les normes locales inventées par les acteurs (Commaille, 1997) deviendraient prépondérantes. Une caractéristique supplémentaire doit être formulée.

Cette gouvernance territoriale suppose la mise en place d'*instances spécifiques* qui permettent la coopération, la délibération, la prise de décision, le suivi et l'évaluation des actions entreprises. Ces instances peuvent être diverses, mais elles apparaissent comme des « espaces publics de délibération » (Eme, 2003 et 2004)[5] qui, selon une vision pluraliste de l'espace public (Fraser, 1992 ; Habermas, 1992), sont à différencier des « espaces publics autonomes » de la société civile ainsi que des « espaces publics institués » propres aux gouvernements locaux (un conseil municipal, par exemple). Ces espaces publics de participation ou ces « forums hybrides » (Callon, Lascoumes et Barthe, 2001) constituent le cœur de la gouvernance locale par la mise en œuvre de procédures délibératives entre tous les acteurs concernés ; en cela, au sein de ces espaces, ces procédures *suspendent* la prépondérance des représentants de la démocratie délégative, qui ne peuvent imposer leurs orientations et leurs stratégies aux autres acteurs.

Mais, comme les gouvernements locaux ne sont bien sûr pas abolis, ces espaces publics de gouvernance mettent en tension l'interdépendance conflictuelle entre démocratie représentative et démocratie délibérative ainsi qu'entre ces multiples espaces publics. Si, comme l'analyse Claude Lefort, la *division* de la société entre société civile et État est l'un des fondements de la démocratie (Lefort, 1983) à moins de sombrer dans un régime totalitaire où l'État absorbe la société et la souveraineté du peuple, le statut et la fonction de ces espaces publics de délibération se trouvent posés, de même que les modes d'exercice de la démocratie qui s'y déploient.

5. Ces espaces ne sont, bien entendu, plus seulement ceux construits par des face-à-face dans des espaces collectifs de confrontation cognitive ; ils sont de plus en plus inscrits dans des espaces virtuels qui, comme nous l'avons dit, se dérobent aux formes des pouvoirs institués, un changement radical dont on ne peut présager les perspectives.

7.2 La complexification des régulations locales

Banal, le constat premier est celui d'une complexification des régulations qui, de manière parfois invisible, s'enchevêtrent sur les territoires, si bien que nombre d'acteurs (même très bien placés aux nœuds stratégiques) ne parviennent plus à lire les processus de décision ou à entrevoir les lieux de pouvoir. L'invisibilité est source de pouvoir, comme nous le savons.

7.2.1 Une double régulation, source de nouvelles tensions

Avec la décentralisation, l'intercommunalité et les politiques territoriales, les territoires sont soumis à une *double régulation*, l'une, « verticale », qui se déploie en de multiples systèmes d'action, hiérarchisés par domaines d'activités, qui n'ont pas les mêmes cultures ni les mêmes rationalités instrumentales, l'autre, « horizontale », qui territorialise l'action publique. Or, les régulations verticales de contrôle demeurent multiples et ne font guère l'objet de « simplifications administratives » (l'État lui-même, la Région, le Département, les communes, mais aussi les diverses instances intercommunales qui se superposent les unes aux autres, etc.) multipliant les règles descendantes, non sans aviver des confrontations au niveau des espaces locaux.

Dépendante de ces régulations verticales, la gouvernance doit les mettre en ordre et effectuer un double travail : le premier est stratégique et réactif : il s'agit, dans les contradictions, incertitudes et ambivalences produites, de négocier avec les différents gouvernements territoriaux ; le second est un travail propre et actif qui vise à construire une cohérence territorialisée spécifique par un travail politique du local sur lui-même. Par rapport à ce travail qui met en jeu de très fortes doses d'expertise et de pouvoir, les acteurs de la société civile se trouvent assez démunis et ne possèdent pas les clefs des circuits de plus en plus complexes des décisions. Dans des sphères plus ou moins cachées, les experts techniques et administratifs (parfois aidés de tel ou tel élu politique lorsque la machine grippe) préparent les décisions soumises aux formes de gouvernance. Cette régulation croisée des politiques verticales descendantes et des politiques horizontales conduit au renforcement d'une sphère technicienne d'experts qui, finalement, devient le principal interlocuteur des acteurs de la société civile, dont les actions se trouvent fractionnées en de multiples perspectives tout en demeurant dépendantes de cette pluralité des logiques cloisonnées. Dans la complexité de son agir, le politique est dépolitisé, technicisé et diffracté selon de nouvelles normes.

7.2.2 Des polygouvernances locales

À cette spécialisation fonctionnelle verticale traditionnelle se superpose la *diffraction* (la « mise en morceaux ») ou le *spectre* de la gouvernance territoriale en de multiples *gouvernances partielles et limitées*. Parler d'« une » gouvernance locale (sinon comme l'agrégation de ces gouvernances partielles) est un abus de langage ; la pluralité des régulations est de mise, toutes centrées sur une question principale (l'insertion, la santé, l'éducation, l'emploi, la formation, l'économie sociale et solidaire, la culture, etc.). Reproduisant la spécialisation fonctionnelle propre aux segments cloisonnés de l'État, mais de manière territoriale, cette régulation fragmentée peut être nommé *polygouvernance territoriale* ou *archipel de gouvernances*. Construits sur des référentiels spécifiques d'action (Jobert, 1995 ; Muller, 1995), ces espaces de gouvernance sont élaborés à partir d'acteurs spécifiques, de cultures particulières et de métiers identifiés dont la jonction demeure hautement problématique.

Sous l'influence du système pyramidal, qui demeure ainsi prépondérant, la gouvernance est parcellisée en de multiples structures de pouvoir possédant chacune son espace public de délibération. Pour mettre en œuvre et poursuivre leurs expériences, les acteurs de la société civile sont dans l'obligation de parcelliser leur projet spécifique, de lui faire emprunter des rationalités diverses selon les commandes des gouvernements et des gouvernances avant que leurs pratiques tentent de les mettre en cohérence.

7.2.3 Des gouvernances institutionnelles et des conflits de légitimité

Aller plus loin dans l'analyse oblige à constater que ces gouvernances limitées et partielles, dédiées à des problèmes spécifiques, sont réduites à ne rassembler qu'un nombre restreint d'acteurs, les notables locaux, les acteurs de la sphère politicoadministrative, les organismes ayant une forte légitimité institutionnelle dédiés à des fonctions spécifiques. D'autre part, autre limite, les *problèmes* rencontrés ne sont pas solubles dans les *fonctions* assignées aux administrations. Les problèmes sont au croisement des *fonctions* des institutions (Enjolras, 2005, p. 58), qui ne paraissent guère capables de coopérer sur les *problèmes* qu'elles rencontrent à partir de leur fonction spécifique. Par exemple, le *problème* de l'institution de l'accueil des petits enfants qui devrait soutenir des politiques locales de l'enfance est au croisement des *fonctions* de l'administration de la petite enfance, des politiques d'emploi, d'égalité professionnelle ou sociale et, désormais, d'égalité familiale entre les hommes et les femmes, de promotion de la parentalité, de natalité. Mais les politiques territoriales sont incapables de lier ces différents aspects, dominées qu'elles sont par l'ancien paradigme

de politiques sectorielles et fonctionnelles (Eme et Fraisse, 2005). De nouvelles tensions émergent entre le questionnement politique par les problèmes et celui de la gestion par les fonctions, tensions qui seraient le signe de la transition malaisée entre une première modernité fondée sur la rationalisation instrumentale (Weber, 1995a) et une seconde modernité davantage fondée sur une rationalisation par connexion (Boltanski et Chiapello, 1999) et par construction collective de savoirs.

Reproduisant pour partie le fonctionnement gouvernemental, cette gouvernance est *institutionnelle.* Guère instituante, elle écarte ou tient à distance les acteurs de la société civile en émergence ou peu consolidés et, le plus souvent, les usagers ou les habitants. Les acteurs « forts » de la « société locale » marginalisent une grande partie de ceux qui sont porteurs de nouvelles aspirations, de nouvelles demandes sociales encore peu légitimes, d'orientations qui mettent en cause les rationalités dominantes locales. La gouvernance rend invisibles (et donc *illégitimes*) ces aspirations, ces demandes et ces orientations, celles des acteurs démunis de la société contribuant à renforcer le sentiment d'injustice sociale (Renault, 2004).

Bien entendu, d'autres configurations de gouvernance laissent davantage de place aux acteurs périphériques, mais ceux-ci se trouvent le plus souvent inscrits dans des espaces restreints de *négociations contraintes* qui leur laissent peu de marges de manœuvre au regard des pouvoirs institués. Enfin, les liens forts entre acteurs institutionnels réduisent la pluralité et la flexibilité des interactions, alors que des liens faibles « permettent la connexion à d'autres réseaux et par conséquent accroissent les possibilités de circulation d'information » (Enjolras, 2005, p. 59). Les liens forts peuvent être la cristallisation de *l'entre-soi institutionnel* dans une fermeture à tout ce qui vient le perturber, l'innovation instituante et désorganisatrice qui exige en même temps son institutionnalisation (Alter, 2000), le reflet des expériences ordinaires, la contradiction ou la critique civique. Nous verrons que les liens faibles constituent la force d'une société civile qui, de manière souterraine, se construit sur le modèle de l'interaction connexionniste.

Si les élus et les administrations participent aux espaces publics de délibération propres aux gouvernances, ils détiennent par ailleurs, dans leurs fonctions au sein des gouvernements, les clefs des décisions et les cordons de la bourse. « Parties prenantes » dans les formes de gouvernance avec les acteurs de la société civile et de l'économie de marché, ils sont juges dans les appareils des gouvernements. Cette *position double* ne facilite guère une parole égale et autonome (Rancière, 1995) entre les acteurs dans les espaces de délibération. En l'absence d'instances d'arbitrage neutre, l'implication des acteurs de la société civile dans les instances

de gouvernance est suspendue au risque d'avoir un esprit trop critique ou indépendant qui pourrait être sanctionné par les gouvernements locaux.

Les régulations locales négociées localement (gouvernances) s'exercent sous l'épée de Damoclès des régulations de contrôle tutélaire (gouvernements). L'injonction – souvent incantatoire – à la mobilisation civique ou citoyenne selon une démocratie délibérative se confronte au principe de réalité de la légitimation incessante de la reproduction des pouvoirs dans les mécanismes de la démocratie représentative (Habermas, 1988). Le principe démocratique de l'interdépendance conflictuelle de la société civile et de l'État (Lefort, 1983) se réalise en réalité sous de nouveaux modes de *dépendance* de la première au nom de la légitimité d'un bien public légitime porté par la puissance publique.

Les raisons en sont connues, nous n'insisterons pas. Depuis la Révolution française, les représentants de la démocratie représentative n'ont cessé de mettre en cause la légitimité des démarches participatives et d'invalider la société civile, ses corps et ses associations intermédiaires qui rompent le lien entre l'État-nation et le citoyen. Le monde *légitime* prépondérant de participation est celui de la délégation représentative. Les expériences actuelles de démarche participative liées à l'instauration des « pays » comme forme d'intercommunalité en sont emblématiques[6]. Elles continuent d'illustrer ce mécanisme : peu d'acteurs de la société civile sont invités à s'asseoir, de manière égalitaire, autour de la table de délibération.

L'analyse des pratiques montre *la résistance à ce changement* de la puissance publique qui le ressent comme un renoncement à ses prérogatives. Alors qu'elle incite la société à se moderniser à marche forcée – modernisation toujours connotée de manière positive –, la sphère de la politique ordinaire opère une résistance à tout changement dans ses modalités d'exercice. Une dischronie (Alter, 1993) se dévoile entre les changements sociétaux et économiques et les inerties de la puissance publique. Avivant le *conflit de légitimité* entre le représentatif et le délibératif, les gouvernances territoriales conduisent à renforcer selon des

6. Les « conseils de développement de pays » renouent avec l'ancestrale tradition des « pagus » qui, avant un retournement de leur sens politique dans les années 1960, en particulier en Bretagne, furent le fer de lance de l'extrême droite, celle de Mauras, revendiquant la perpétuation de l'ancien ordre du gouvernement monarchique fondé sur une hiérarchie de territoires. Ce complexe retournement a pu se réaliser par une alliance implicite entre une « seconde gauche » décentralisatrice, localiste (une partie du parti socialiste et le syndicat CFDT), issue des mouvements du socialisme utopique du XIX^e siècle, opposée à une première gauche centralisatrice, voire souverainiste, et des mouvements démocrates chrétiens bien implantés dans la région de Bretagne.

formes subtiles, qui voudraient l'adhésion et l'acceptation coopératives aux injonctions de la puissance publique, la dépendance de la société civile à l'égard de la sphère publique[7].

Dans tous les domaines d'activité de la société, la « cité par projet » ou la cité connexionniste de réseau (Boltanski et Chiapello, 1999), qui peut s'hybrider avec une « cité civique » (Boltanski et Thévenot, 1991) davantage délibérative[8], ne cesse d'étendre ses principes de changement. Sans porter de jugement sur cette cité qui, dans les changements qu'elle introduit, n'est pas non plus sans créer de très fortes inégalités et injustices sociales (qui pourraient cependant être régulées), nous voudrions suggérer *un décalage* de plus en plus grand entre l'organisation de cette cité dont la gouvernance est un des principes et la sphère du politique, encore ancrée dans des systèmes hiérarchisés, rigides et cloisonnés propres à la première modernité.

7.2.4 Gouvernance et relations bilatérales

En réalité, les modalités d'exercice des gouvernances se traduisent, au-delà d'un cœur institutionnel de gouvernance entre des institutions privilégiées, par une multiplication de *relations bilatérales et limitées* avec les acteurs de la société civile. Derrière l'apparat de la coopération entre tous les acteurs se cachent les constructions stratégiques bilatérales entre acteurs, telles qu'elles sont imposées par les acteurs locaux institutionnels forts. L'horizon axiologique d'une gouvernance multilatérale (*multistakeholder governance*) se trouve réduit dans les pratiques aux confrontations et négociations de face-à-face, dans une diffraction fonctionnelle (« une mise en morceaux ») de la prise en compte de la réalité et des problèmes qu'elle suscite.

Certes, des formes de gouvernance sont dédiées à des *projets*. *Simples gouvernances de projets*, elles sont justement réduites à des projets circonscrits dans le temps et l'espace ; elles paraissent incapables de construire *une politique territoriale globale* de résolution des *problèmes* rencontrés par les gens dans leur vie ordinaire en articulant de manière prolongée les actions de la puissance publique selon les différents secteurs fonctionnels d'activité. Ce fait social peut être interprété comme une manière de

7. La crise de la représentation politique peut être analysée sous cette perspective.
8. Dans l'ouvrage, *Principes de justification : les économies de la grandeur*, la cité civique est avant tout une cité fondée sur des collectifs dont les principes s'inscrivent dans des formes réglementaires et représentatives qui en font le rapport de grandeur (Boltanski et Thévenot, 1991). Elle s'est épanouie dans la première modernité et représente ce à quoi s'opposent justement les formes de démocratie délibérative qui seraient spécifiques de la gouvernance territoriale en réseau, signes parmi d'autres d'une seconde modernité qui paraît naître non sans convulsions, ni affres.

réduire la gouvernance à une *gouvernance de projet* qui, outre son caractère limité dans le temps, ne tient pas compte de l'interdépendance des différentes dimensions des problèmes à résoudre. La logique de projet est le plus souvent rabattue sur une logique fonctionnelle des administrations et des politiques publiques, inscrite dans un domaine sectoriel et fonctionnel d'activité.

La coopération des acteurs selon un principe pluridimensionnel, connexionniste, se trouve retraduite dans les anciens schémas des actions de la puissance publique par domaines fonctionnels d'activité. La *vérité des problèmes* doit s'inscrire dans les anciennes rationalités cloisonnées de la première modernité. On peut comprendre qu'elle les fait éclater de manière confuse et maladroite dans de nouvelles formes d'action collective (les coordinations multiples d'acteurs de métier qui, loin d'être des mouvements corporatistes, visent la reconnaissance de leur être singulier et de leur travail en refusant l'injustice sociale) (Renault, 2004).

7.2.5 Gouvernance et mise en concurrence des acteurs de la société civile

La question de la nature de l'implication civique des acteurs de la société civile est d'autant plus importante que les rapports entre ces acteurs et les acteurs de la sphère publique se transforment profondément autour des activités mises en œuvre localement. Ce changement est celui de *la mise en concurrence généralisée, selon des domaines cloisonnés d'activité,* de ces acteurs de la société civile par les sphères politiques et administratives locales. La mise en œuvre de cette *régulation concurrentielle subventionnée* (Enjolras, 1995 ; Laville et Nyssens, 2001) n'est pas sans effet. D'une part, elle renforce les *logiques de spécialisations fonctionnelles* des entreprises sociales locales, le plus souvent contradictoires avec la spécificité des expériences vécues des praticiens et des populations qui articulent les multiples dimensions de leurs problèmes vécus. D'autre part, cette mise en concurrence généralisée qui reproduit les principes de la « cité marchande » se trouve en tension avec les valeurs de solidarité de la société civile qui visent l'horizon d'une économie du « bien-être » choisi collectivement, d'une démocratisation des rapports sociaux de production et de consommation, d'une élaboration conjointe des offres et des demandes sociales dans des espaces publics, autonomes des logiques politiques ou administratives.

Enfin, l'intensité et la force de cette mise en concurrence dans le *court terme* viennent distordre les processus, inscrits par définition dans la *durée*, de l'élaboration démocratique des projets des acteurs de la société civile. Dernier point, cette mise en concurrence se heurte au principe même de

la coproduction de projets par la concertation et la délibération dans l'exercice de la gouvernance qui vise une *territorialité* globale de l'action. Comme application des règles des gouvernements centraux et locaux, cette mise en concurrence articulée aux mécanismes de redistribution selon des domaines d'activités segmentés (appels d'offres et financements publics selon des logiques d'activités spécifiques) construit une *territorialisation* concurrentielle des politiques publiques fragmentant le territoire sans vision politique *territorialisée,* c'est-à-dire émanant du territoire au lieu que celui-ci en soit l'espace d'application[9].

Par la création de cette concurrence, l'appel d'offres devient finalement la *vérité des rapports entre société civile et État* ; il se présente comme la *technique* légitime de gestion des affaires publiques et de poursuite du bien commun en tension paradoxale avec les principes mêmes de la gouvernance territoriale (une régulation de négociation politique) et les pratiques de la société civile. Comme *technique de gouvernementabilité* (Foucault, 2004) des territoires locaux, l'*appel d'offres* fait de ceux-ci de vastes champs concurrentiels, tout en avivant les tensions entre les acteurs de la société civile qui sont entraînés dans une lutte impitoyable pour l'obtention de marchés, selon une logique qui a peu à voir avec une coproduction politique dans des « espaces publics de délibération » donnant droit à l'exercice de la citoyenneté. Mimant l'efficacité supposée du marché qui se loge au cœur de la sphère publique, les acteurs publics dépolitisent les enjeux de la gouvernance, qui se mue dans une technique de mise en concurrence.

7.3 Les figures d'une nouvelle résistance souterraine

Cette concurrence généralisée n'explique pas à elle seule les divisions et les rivalités des acteurs de la société civile. Si gouvernance coopérative il y a, ces acteurs se présentent en effet en ordre dispersé et de manière souvent corporatiste, tant au sein des mêmes secteurs d'activités que de manière transversale à ces secteurs. Ce qui a pu unifier l'identité des acteurs (le travail, les rapports entre les sexes) s'est dissous dans de multiples luttes *réactives* (les minorités culturelles, l'exclusion, la précarité, l'insertion, la discrimination) sous des contraintes sociétales et économiques, qui se faisaient de plus en plus pesantes et obligeaient à *une gestion de l'urgence* dans une « société du risque » (Beck, 2001). La société du risque a diffracté les réponses et les acteurs de la société civile au regard de la nouvelle question sociale de la « désaffiliation » (Castel, 1995b), qui recevait de multiples interprétations (Dubet, 1987 ; Touraine, 1991 ;

9. Cette distinction entre territorialité et territorialisation est développée par Michel Autès (1999).

Dubet et Lapeyronnie, 1993 ; Rosanvallon, 1995). Ce qui, en période de régulation stable – le régime fordiste (Boyer, 1987) –, permettait des convergences se trouve fragmenté culturellement dans une période de transition où l'on ne sait plus nommer les problèmes centraux.

7.3.1 La fragmentation culturelle

Bénévoles et professionnelles, les forces qui se revendiquent de la société civile ne sont finalement pas si faibles ; elles innervent, souvent de manière peu visible, bien des segments d'activité de la société. Pourtant, tous ces acteurs de l'économie sociale, solidaire, communautaire, associative ou coopérative n'ont jamais pu se constituer en un « mouvement social », susceptible de conduire une forme d'historicité de la société, de s'approprier des valeurs culturelles et de les imposer à travers des conflits (Touraine, 1993). De multiples raisons peuvent expliquer ce constat.

Nous privilégierons ici l'hypothèse de la fragmentation des identités des acteurs et des cultures des organisations ou des entreprises sociales qui s'en revendiquent sur fond de diffraction culturelle des sociétés. Aux mouvements sociaux antérieurs axés sur un problème central, les pratiques nouvelles relèvent d'une diffraction identitaire et culturelle des vécus et des problèmes. L'identité de différenciation ou de distinction, sur fond de conflits larvés et implicites – un « nous » différent d'« eux », un « nous » se construisant contre « eux », ceux qui, souvent, sont proches (voir Hoggart, 1970 ; Elias et Scotson, 1997) –, est au fondement de l'action de ces acteurs.

Au regard des formes de gouvernance parcellisées qui sont dépendantes des appareils de l'État, la société civile se présente en de multiples bataillons qui, finalement, acceptent leur propre fragmentation et les règles de concurrence locales édictées par les pouvoirs publics. La « lutte pour la reconnaissance » (Honneth, 2000), nécessaire à la survie économique et à leur légitimité sociopolitique, conduit à une compétition incessante sur les marchés publics et dans les instances de gouvernance. On ne peut mieux dire *la faiblesse stratégique* de ces acteurs dans leurs rapports aux politiques locales.

Dans la tension contradictoire entre les gouvernements (fondés sur le représentatif) et les gouvernances territoriales (ancrées sur le délibératif), la dispersion et l'absence d'une mobilisation politique commune des acteurs de la société civile expliquent aussi la faiblesse des dynamiques participatives locales. La notion de *partenariat* (*outil* des gouvernances) ne doit pas occulter les situations de rivalité et les « luttes d'influence » entre ces organisations au regard de leurs rapports économiques et stratégiques avec les agents publics. Les rapports concurrentiels à la puissance publique,

qui redistribue et régule, activent les rapports agonistiques entre les expériences ; centrées sur leur survie et sur une action pragmatique locale, sans vision commune d'un changement sociétal, elles reprennent, sans y prendre vraiment garde, une vision libérale de l'émancipation des êtres sociaux, fondée sur l'autonomie individuelle, la responsabilité et l'engagement des êtres. Dans les changements actuels des rapports entre actions collectives et actions individuelles, la primauté est accordée à ces dernières. Les déterminations sociales de la situation des individus sont refoulées, les formes d'émancipation collectives de ces mêmes individus sont occultées sous l'emprise d'une représentation individualisante de l'action qui est devenue dominante. C'est le singulier du vécu des personnes et les rapports interindividuels de proximité qui priment pour tous ceux qui furent construits comme sujets de relégation ou de stigmatisation dans la société.

Dans leur incapacité à construire des valeurs culturelles communes, ces expériences de la société civile se voient confrontées à la *diffraction* du sens de leurs actions dans de multiples récits locaux et restreints, fragmentés entre savoirs et savoir-faire institutionnels, professionnels et bénévoles. Après l'effondrement des métarécits (Lyotard, 1979) qui donnaient auparavant un horizon global de sens et la finalité de la destinée des humains (la société sans classe, l'émancipation des humains, le jugement dernier, la société indéfinie de progrès et de perfection), cette absence de construction de cultures communes orientées par des valeurs partagées conduit aussi à la désorientation de nombre d'acteurs, à leur souffrance quand ils ne perçoivent plus le sens de leur action ou que celle-ci leur laisse un goût amer, comme s'ils ne faisaient que gérer, en ordre dispersé, la « misère du monde » (Bourdieu, 1993).

7.3.2 Une gouvernance par la pratique de proximité

Il est réducteur d'en rester à cette vision des gouvernances territoriales. Les acteurs de la société civile ne sont pas seulement des « agents », agis par les forces politiques et administratives locales et divisés par des logiques de concurrence. Au-delà des pouvoirs administratifs qui parcellisent, au-delà de la rivalité des acteurs, l'un des effets majeurs des formes de gouvernance se constate paradoxalement dans les relations ordinaires des acteurs, leurs apprentissages coopératifs concrets qui mettent de côté les rapports stratégiques. Profits souvent invisibles, mais qui pèsent de tout leur poids en termes de *capital social* pour la société (Putnam, 1995), ces gouvernances favorisent des effets indirects en termes de capacités d'apprentissage, de production de réseaux, de compréhension cognitive et culturelle entre les différents acteurs. Sans aucun doute, il nous faut distinguer entre une *gouvernance institutionnelle* telle qu'on l'a décrite et ce

qui relève d'une *gouvernance de proximité professionnelle, souvent imperceptible et souterraine, entre les acteurs*. Plus encore, dans le développement du capitalisme cognitif et de ce que nous pouvons nommer comme une société du savoir, il faut sans doute parler d'un débordement du cadre des gouvernances par la prolifération de réseaux construisant des *territoires locaux immatériels*.

Ce sont *ces pratiques ordinaires* qui construisent les règles de coopération en se fondant sur *l'appréhension quotidienne des problèmes et de leur résolution*. Fondées sur l'importance de la *réciprocité* au-delà des rapports stratégiques institutionnels et des clivages corporatistes, ces interactions interrogent les valeurs et les modes opératoires des actions publiques, elles construisent des complémentarités volontaires qui, institutionnellement, se réalisaient *par défaut*. C'est à ce niveau des pratiques de proximité que la coproduction des actions politiques par les acteurs de la société civile se réalise. En dessous des cristallisations organisationnelles, les pratiques ordinaires permettent d'appréhender les ressorts de la solidarité, en particulier par rapport aux *usagers* et à leurs *mondes vécus* (*Lebenswelt*) (Habermas, 1987a).

Ce constat, au premier abord, ne paraît guère légitime, tant la mise à distance des usagers ou des citoyens est grande dans les formes de gouvernance. Le plus souvent, cette distanciation se traduit par leur absence ; les citoyens ne parlent pas dans les instances locales, ils ne peuvent être écoutés puisqu'ils sont le plus souvent parlés. Si certains résistent activement à cette parole extérieure qui dirait la vérité de leur situation, d'autres se mettent en retrait du social, d'autres encore disparaissent des espaces publics en s'affirmant dans la seule quotidienneté de leur vécu.

Pourtant, une certaine légitimité, certes fragile mais réelle, des citoyens se construit dans certaines expériences, légitimité qui peut ensuite être réaffirmée dans les formes de gouvernance. Initialement « gens de peu » dans les gouvernances institutionnelles, leurs expériences vécues, leurs capacités, leurs désirs sont rendus visibles et sont valorisés au travers des *proximités* de solidarité ; ils sont pris en compte. Plus encore, soutenus par des bénévoles, certains professionnels dépassent leur expertise et mobilisent de manière civique les individus : les « gens » participent de la société civile en tant que celle-ci est entendue comme espace d'engagement, de réciprocité et de solidarité. Ainsi, des acteurs *de proximité* construisent *un rôle d'intermédiaire ou d'interface* entre ceux qui ne participaient guère à la vie publique et ceux qui monopolisent les instances institutionnelles de gouvernance. Malgré des rapports asymétriques avec les « gens », ces expériences reconstruisent de l'espace public où s'affirment des droits et des pratiques d'argumentation qui, autrement, sont invisibilisés et non reconnus. Au regard de ceux qui sont les « laissés-pour-

compte », ce sont leurs souffrances sociales qui deviennent légitimes et qui permettent une critique des fonctionnements socioéconomiques et politiques.

7.3.3 La régulation ordinaire de la diffraction du politique

Même si elle pèse peu sur les orientations générales des gouvernances, cette *gouvernance de proximité* produit cependant des modes d'ajustement qui concourent à la régulation des gouvernances institutionnelles. Par ses règles autonomes, certes partielles et limitées, la proximité professionnelle crée, dans le quotidien des pratiques, des passerelles entre les diverses rationalités d'action de la sphère publique. Par une *nécessité pratique* relative au « bon fonctionnement » de leurs organisations, les acteurs de la société civile ajustent les règles et les normes contradictoires issues des différents domaines de la sphère politique ; dans une sorte d'*après-coup*, ils recréent de la connexion entre les logiques publiques diverses et tentent d'y substituer de *la cohérence pratique*. Cloisonnées dans la verticalité, superposées dans les gouvernances territoriales, les *régulations publiques de contrôle* sont, de manière souvent souterraine, ordonnées par cette nécessaire *régulation intersectorielle autonome* des acteurs de la société civile qui leur redonnent un autre sens et une autre efficacité. La *dépendance* des expériences de la société civile au regard de la puissance publique demande dès lors d'être relativisée.

Dans cette perspective, il faut sans doute aller plus loin dans l'analyse. Si la sphère publique instrumente la société civile, celle-ci n'est pas sans répondant. L'inventivité des actions menées ne vient-elle pas d'une *instrumentation réciproque,* même si asymétrie de pouvoir il y a *?* Sans aucun doute, *l'innovation se déploie à partir de cette instrumentation réciproque* entre la société civile et la sphère publique à travers les modes de gouvernance. Par cette réciprocité instrumentale, des rapprochements s'opèrent dans les représentations entre l'*intérêt général* (ou le *bien public*) visé par la sphère publique, le *bien commun local* défini par la gouvernance, les *biens communs* défendus par les acteurs de la société civile ; la puissance publique ne semble plus avoir la seule prérogative de définir les biens précieux que doit poursuivre une collectivité. Ces biens apparaissent comme l'objet d'un débat, certes feutré, mais aux effets non négligeables : les biens communs peuvent devenir politiquement des biens d'intérêt général, les biens communs locaux émergent à partir des biens particuliers construits par la société civile ; soit un brouillage entre les divers biens et des frontières entre la puissance publique et la société civile.

Simultanément, les gouvernances produisent des réseaux d'acteurs, de l'économie immatérielle, de la connaissance qui, pour une part, échappent à toute emprise instrumentale des pouvoirs par des liens décentralisés,

connexionnistes, autonomes dans des proximités immatérielles dont l'intensité est démultipliée par l'usage des nouvelles technologies de l'information et de la communication. Si captation il y a par la puissance publique de ces ressources cognitives, celles-ci continuent simultanément de proliférer en construisant des territoires locaux immatériels qui débordent ce processus de captation.

7.4 Conclusion

Selon des rapports pacifiés (Gauchet, 2002), ces modes territoriaux de gouvernance demeurent apparemment sous l'influence des formes locales de gouvernement et instrumentés par eux à des fins de relégitimation du pouvoir (Habermas, 1987b). Alors qu'ils étaient censés dépasser la clôture de ces gouvernements sur eux-mêmes et, sans aucun doute, reconstruire leur légitimité dans leurs rapports aux gouvernés (la crise de la démocratie représentative), ces modes de gouvernance – construits comme un *archipel* de « gouvernances » territoriales – peuvent être interprétés comme une tentative de relégitimer la sphère politique et administrative locale par l'incitation à *l'adhésion* de tous les acteurs à la gestion commune des affaires locales, afin de prendre en compte et de réduire la montée des incertitudes au sein des sociétés locales, mais aussi leur complexification de plus en plus grande.

Cette adhésion est sans doute instrumentée ; dans la pratique quotidienne, la participation des acteurs de la société civile est parcellisée, limitée, et les empêche apparemment d'acquérir une maîtrise de la pluralité des choix politiques possibles. Les gouvernances sont dès lors dans cette phase transitoire des outils des gouvernements pour capter l'information, les ressources cognitives, le capital social dans les territoires locaux ; c'est que l'innovation continuelle « prend sa source privilégiée dans les processus cognitifs interactifs de coopération, de codification à travers la numérisation des savoirs jusque-là tacites et leur captation aussi bien par l'entreprise, que par le marché et la puissance publique » (Moulier Boutang, 2001a). En même temps, nous l'avons souligné, dans ces formes de gouvernance, les acteurs de la société civile savent se créer de nouvelles formes d'*autonomie* dans des connexions immatérielles et des réseaux de proximité professionnels.

L'autonomie est dès lors une *épreuve, sans cesse recommencée,* dont les formes de gouvernance territoriale complexifient l'établissement. Fondatrice comme on l'a dit de la démocratie, la séparation entre la société civile et la puissance publique devient floue tant cette dernière impose ses logiques de pouvoir et d'action à la première, tant elle l'inscrit dans des

« espaces publics de délibération » où l'autonomie de fonction des acteurs de la société civile et celle des acteurs politicoadministratifs est brouillée. Mais les premiers savent, par de nouveaux instruments (NTIC, en particulier), construire des espaces propres.

Au final, cette interrogation globalisante sur la société civile masque sans doute la production de nouvelles inégalités au sein de celle-ci, inégalités culturelles au regard d'une société de la connaissance dont les acteurs n'ont pas la même maîtrise. Le principe de *solidarité* implique de s'attaquer à ce problème sous de nouvelles perspectives, celles de la *distribution* des biens culturels et de savoir au regard de la *reconnaissance* de nouvelles formes de capital social et culturel, non codifiées par les instances légitimes de la société.

8 LES COLLECTIVITÉS APPRENANTES

Paul Prévost et Bernard Sévigny

Les théoriciens en développement local admettent, de façon générale, que la capacité d'initier des projets de développement dans une communauté dépend fortement du cadre relationnel dans lequel évoluent les acteurs (Vachon, 1996 ; Prévost, 1999, 2000 et 2003 ; Pecqueur, 2000 ; Joyal, 2002 ; Greffe, 2002). En fait, ce cadre relationnel, qui est constitué de l'ensemble des liens formels ou informels qu'entretiennent à divers degrés les membres d'une collectivité entre eux, est une matrice complexe par laquelle circulent les flux de savoir (informations et connaissances). D'ailleurs, les stratégies que sous-tendent les *cluster*, technopôle, système productif local ou nouveau district industriel et qui visent à développer entre les acteurs une synergie capable de sécréter des connaissances « ancrées » susceptibles d'offrir un avantage concurrentiel collectif, ont mis en relief l'importance du cadre relationnel d'une communauté en matière de développement local.

Vu sous cet angle, c'est dans l'action qu'une communauté peut influencer de l'intérieur sa trajectoire de développement. Situées au niveau de l'action quotidienne, les activités locales sont fortement tributaires de la compétence, du style, de la personnalité et de l'engagement des personnes qui les effectuent. Il importe de se rappeler que ce sont les acteurs et non les programmes ou les structures qui pilotent les actifs de

la communauté ou qui y travaillent. C'est donc à eux qu'il faut s'adresser pour orienter ou accentuer le développement de la collectivité. Par ailleurs, si les idées, les projets et les visions qui concernent la communauté émanent des individus, c'est à travers les réseaux politiques, institutionnels, professionnels et sociaux qu'ils sont discutés, brassés, articulés et réalisés.

Le phénomène des technologies de l'information a grandement accéléré la circulation de l'information. Si effectivement on constate que l'outil Internet est tout à fait approprié pour faire voyager de l'information, en revanche, il est un peu moins bien adapté pour y faire circuler des connaissances. C'est dans ce contexte que le concept de collectivité apprenante s'est imposé. L'idée est de renforcer et de stimuler le cadre relationnel d'une communauté à travers le développement d'un projet de portail collectif. Internet apparaît dès lors comme un puissant outil pour favoriser la cohésion entre les acteurs d'un milieu et ainsi agir sur les prédispositions au développement local.

La présente contribution, qui découle d'un projet de recherche mené depuis 2001, est présentée en trois parties distinctes. Nous proposons, dans le premier segment, d'illustrer la distinction entre le phénomène de collectivité branchée et le concept de collectivité apprenante. La seconde partie porte sur le modèle typologique, un outil conçu pour poser un diagnostic dans les collectivités et pour positionner celles-ci par rapport à notre cadre de référence qu'est la collectivité apprenante. Un modèle de développement d'une collectivité apprenante sera ensuite suggéré dans la troisième partie.

8.1 De la collectivité branchée à la collectivité apprenante

L'intérêt que suscitent les technologies de l'information pour supporter le cadre relationnel des collectivités ne cesse de croître en Occident. Les initiatives, publiques et non publiques, visant à réseauter les membres d'une communauté à travers une plateforme virtuelle et les tentatives de fédérer les initiatives existantes à travers un portail collectif sur un territoire local sont de plus en plus nombreuses. C'est ainsi que sont apparus les vocables de ville branchée, cité intelligente, ville digitale ou numérisée. Toutefois, les usages qui se sont développés à partir des applications Internet sont demeurés essentiellement instrumentaux et se limitent souvent à la diffusion d'information et la prestation de services.

Tableau 8.1
Comparaison d'une collectivité branchée et d'une collectivité apprenante

BRANCHÉE	APPRENANTE
Approche instrumentale	Approche développementale
Accessibilité aux TIC (accès à un ordinateur et à Internet)	Stratégie de développement de la communauté (cohésion des actions)
Développement des capacités d'usage des citoyens	Développement des capacités citoyennes (participation)
Diffusion d'information et promotion de la collectivité	Redéfinition de la gouvernance locale
Prestation de services en ligne (municipaux et autres)	Réseautage des acteurs (communauté de pratique, communauté d'intérêt, groupe de pression)

Il est vrai que certaines communautés en Europe et aux États-Unis ont mené des expériences porteuses en matière de prestation de services aux citoyens, de transparence dans la gestion des affaires publiques, de marketing territorial ou de démocratie locale. Il est également vrai que l'expérimentation des TIC dans les collectivités locales et régionales comme vecteur d'apprentissage et de développement n'a pas livré tous ses fruits. Le débat sur les véritables impacts qu'a Internet sur le mieux-être des populations locales est donc loin d'être tranché. Néanmoins, il permet d'imaginer de nouvelles façons de moduler les flux informationnels afin d'ouvrir le champ de la participation citoyenne aux activités publiques, de développer des communautés d'intérêt ou de pratique, de favoriser le réseautage des acteurs et des décideurs, de faire émerger une véritable culture d'usage axée sur le développement des apprentissages, des capacités et des compétences, bref, de présider à l'émergence d'une capacité développementale renouvelée.

Il importe donc de distinguer la notion de collectivité branchée, une approche instrumentale qui a émergé de la pratique, et celle de collectivité apprenante, qui se veut une stratégie de développement de la communauté. Une collectivité apprenante est *une entité territoriale où la population (individus et organismes publics et non publics) est mobilisée pour nourrir un état de veille permanente. Les citoyens échangent, entre autres via les TIC, puis expérimentent les façons de faire les plus porteuses en matière de développement, contribuant ainsi aux savoirs collectifs*. En plus de favoriser l'usage des TIC, un projet de collectivité apprenante propose aussi et surtout un éveil à la participation citoyenne aux activités de la Cité, une redéfinition de la gouvernance dans la communauté et une stratégie relationnelle susceptible de générer des savoirs, des compétences distinctives ainsi qu'une capacité collective à influencer la trajectoire de développement de la communauté.

8.2 Pour appréhender le phénomène : le modèle typologique

Le modèle typologique est un cadre conceptuel qui a été construit à partir des écrits portant sur le concept de ville branchée, des analyses de portails collectifs, des enquêtes de terrain, d'une recherche-action menée à Bromont et d'autres travaux de recherche, notamment sur la cyberdémocratie. Ainsi, le processus itératif qui a marqué le déroulement de la recherche a mené à l'identification de six dimensions qui constituent les piliers sur lesquels repose un projet de collectivité apprenante : la gestion, le portail, la gouvernance, le réseautage, la capacité citoyenne et le développement local. Ces dimensions ont été regroupées puis aménagées dans un cadre conceptuel. Chacune des dimensions est portée par deux axes (vertical et horizontal) qui se veulent des vecteurs pour « mesurer » l'intensité des variables à partir desquelles sont analysées les expériences de collectivité branchée. L'outil est suffisamment puissant pour caractériser les expériences empiriques et pour identifier leur trajectoire de développement, le cas échéant.

Il nous est apparu pertinent de localiser, dans chacune des dimensions du cadre conceptuel, une zone de confort qui témoigne du positionnement idéalisé d'une expérience en fonction de la définition de collectivité apprenante que nous nous sommes donnée. Ainsi, les zones de confort permettent non seulement de préciser les variables du modèle de collectivité apprenante, mais également de situer les expériences empiriques par rapport à ces variables.

8.2.1 La collectivité apprenante en six dimensions

Le modèle typologique a été conçu en fonction de trois principaux usages. D'abord, il est un outil de diagnostic. À partir d'une grille d'analyse de portail, il est possible de dresser un portrait situationnel de la communauté en regard des six dimensions identifiées. Ensuite, il est un outil de positionnement. À la suite de l'analyse d'un portail, il est permis de positionner l'expérience en fonction des deux axes. Enfin, il est un outil stratégique. Au terme d'un exercice de positionnement, il est possible d'identifier un positionnement souhaité et de définir une trajectoire menant à l'objectif identifié.

La première dimension est consacrée à **la gestion** du projet de portail collectif. C'est en effet dans la dimension « gestion » qu'est initié, élaboré et mis en œuvre un tel projet. Elle vise à qualifier le degré d'intégration du portail, les choix stratégiques, les orientations de développement (choix des fonctionnalités), la flexibilité des gestionnaires et la culture de l'organisation. La dimension « gestion » repose sur deux axes permettant

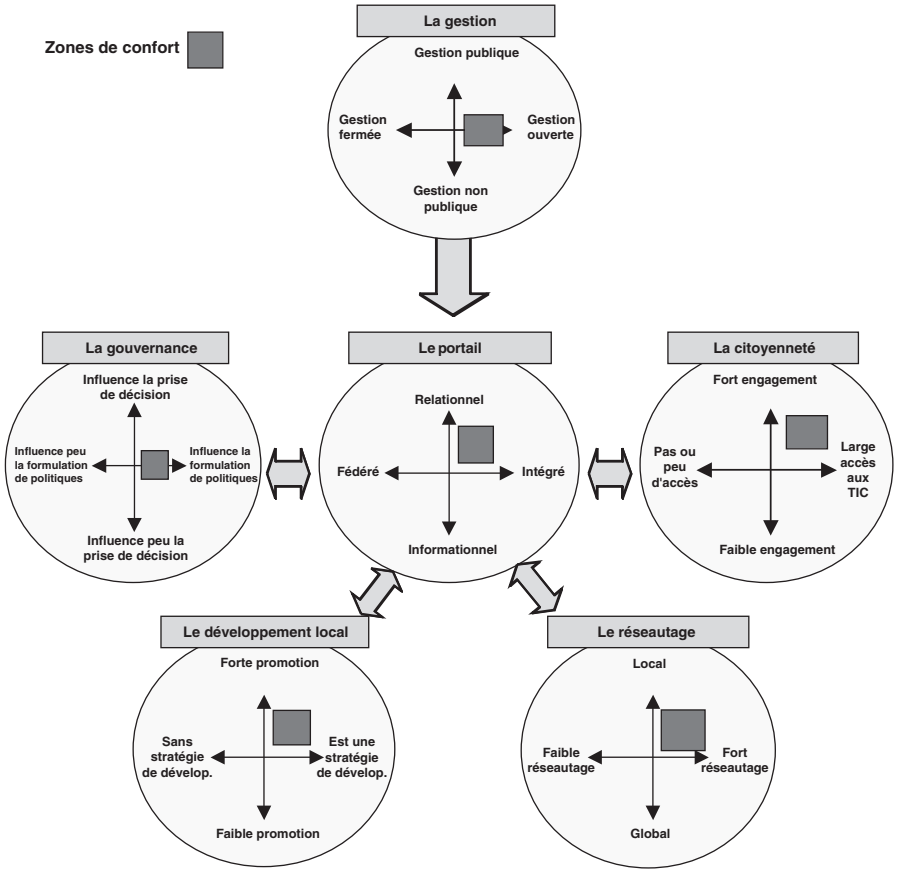
de déterminer, d'une part, la place qu'occupent les pouvoirs publics dans l'élaboration et la gestion du projet et, d'autre part, le degré d'ouverture des gestionnaires en regard des attentes du milieu.

Une première distinction entre *initiative publique* et *initiative non publique* s'impose. En France, par exemple, les cités virtuelles ont, pour la plupart, été initiées par les administrations publiques locales (municipalités et communes) alors qu'aux États-Unis, les projets de *community networks* ont davantage été lancés par les acteurs institutionnels et communautaires. Dans un cas comme dans l'autre, le démarrage des projets a commandé une injection de fonds publics. On constate que cette assistance financière émane soit des instances supranationales (la Commission européenne par exemple), nationales, régionales ou locales et s'inscrit dans différents degrés de partenariat. Il en va de même pour la gestion du projet. Il importe de caractériser le type de gestion. Selon l'axe vertical, la gestion du projet peut être assumée par le gouvernement local (c'est le cas, à quelques exceptions près, des municipalités du Québec) ou par un organisme non public. Entre ces deux extrémités du continuum, il existe une multitude de modèles de gestion.

Ainsi, un projet peut être initié par les pouvoirs publics et géré par un autre type d'organisation. C'est le cas du projet d'Issy-les-Moulineaux (France), qui a été initié par l'administration municipale mais dont la gestion a été confiée à l'entreprise privée. De même, le projet *Bromont ville branchée* (Québec) a été initié par la mairesse de Bromont, mais il est géré par un OBNL dont le conseil d'administration se compose d'acteurs du milieu. Enfin, le projet Ennis (Irlande) a été initié par l'entreprise de téléphonie nationale Eircom, mais il est géré par un conseil de 14 membres issus de la communauté, notamment du monde des affaires. L'analyse des expériences à l'échelle nationale et internationale nous montre qu'il est pertinent d'identifier l'instigateur ainsi que le gestionnaire du projet, puisque cette variable est de nature à influencer sa trajectoire de développement.

Le second axe (horizontal) porte sur le degré d'ouverture dans la gestion. Cet axe fait notamment référence aux travaux de Lobet-Maris et Van Bastelaer (2000) sur les orientations à prendre (ou prises) lors de la phase de déploiement d'un projet de *ville virtuelle*, et par la suite, lors de la gestion d'un projet. Les auteures abordent ainsi une des facettes les plus importantes puisqu'elle induit, en définitive, le sens à donner à la collectivité virtuelle. On constate que, d'une part, un mode de gestion fermé n'a rien pour favoriser l'appropriation du projet par les membres d'une communauté, car ceux-ci sont placés à l'écart des choix. D'autre part, la gestion « ouverte » se caractérise par une absence ou une quasi-absence de direction, de sorte que l'orientation du projet est soumise aux

Figure 8.1
Le modèle typologique



influences des éléments les plus dynamiques et les plus avertis du milieu. Un tel modèle de « gestion intuitive » ne favorise pas pour autant la participation citoyenne, ni la cohésion entre les acteurs de la communauté. Encore une fois, entre les deux extrémités du continuum, il existe diverses formes de mode de gestion. En regard de cette dimension, il nous semble que la gestion dite flexible (voir la zone de confort dans la figure 8.1), qui témoigne d'un équilibre entre une certaine souplesse et une certaine direction dans le développement du portail, soit la plus appropriée pour un projet de collectivité apprenante.

La seconde dimension, **le portail**, est le pivot du modèle typologique. En plus de traduire l'identité locale, le portail collectif affiche les solidarités qui se sont tissées dans la communauté et témoigne du soutien de l'administration locale et des institutions du territoire aux organismes du milieu. Ainsi, la place qu'occupent les organismes du milieu, qu'ils soient publics, privés, communautaires, récréatifs ou culturels, ainsi que les fonctionnalités mises en ligne (informationnelles, transactionnelles et relationnelles), catégorisent le portail et en déterminent la portée.

L'axe horizontal renvoie à la pénétration du projet dans la communauté. Ainsi, par « intégration élevée », on entend tout projet de portail qui intègre les contenus et services, déjà en ligne ou non, qui sont susceptibles d'être utiles aux citoyens (une bibliothèque publique, le portail d'organismes du milieu ou de groupes d'intérêt). L'axe vertical porte sur la nature des informations et fonctionnalités intégrées au portail. Ainsi, les contenus informationnels produits et mis en ligne sur un portail à l'attention des citoyens témoignent du caractère unidirectionnel de la relation. Cette relation englobe la fourniture « passive » d'information, qui résulte d'une demande des citoyens, et les mesures « actives » de diffusion de l'information auprès des citoyens (OCDE, 2001b). Dans un cas comme dans l'autre, l'usager consulte une information sans pouvoir interagir avec le gestionnaire de cette information. En revanche, la présence de fonctionnalités transactionnelles (l'usager se prévaut d'un service en ligne) et relationnelles (l'usager participe à une consultation en ligne) indique que le portail autorise des flux multidirectionnels. Ce sont ces relations qui favorisent le développement d'un comportement citoyen actif. Ainsi, la position de la zone de confort tient compte à la fois du degré d'intégration des composantes de la collectivité et du potentiel transactionnel et relationnel du portail.

Comme nous supposons que le gouvernement local, instance légitimée par l'ensemble des membres de la collectivité, doit jouer un rôle prépondérant en matière de cohésion des actions sur un territoire, il importe de traiter de **gouvernance locale**. Par « gouvernance », nous entendons le processus par lequel les organisations humaines, qu'elles soient privées, publiques ou civiques, prennent elles-mêmes la barre pour se gouverner (Kooiman, 1993). Or, l'expression de la gouvernance locale trouve écho dans le portail collectif puisque celui-ci illustre le niveau d'intégration des composantes de la collectivité, traduit la composition de la direction de l'organisation gestionnaire du portail et présente des mécanismes permettant aux membres de la communauté de joindre leur voix à l'élaboration des politiques ou à la prise des décisions sur le plan local. La dimension « gouvernance » est donc fondée sur les axes de l'influence sur la prise de décision et de l'influence sur la formulation de politiques (Prévost *et al.*, 2004). Les notions de prise de décision et de formulation de

politique débordent largement celles qui sont dévolues aux instances publiques. Elles incluent les orientations et les décisions liées à tout projet collectif, qu'il soit initié par le gouvernement local, par une agence de développement ou par un quelconque collectif.

La gouvernance représentative (quadrant inférieur gauche) exprime la délégation des pouvoirs des citoyens à une instance politique ou publique. La gouvernance populiste (quadrant supérieur gauche) indique que l'instance publique engage peu la population dans la formulation de politiques ou d'orientations, mais se laisse influencer dans le processus de prise de décision (sondage, référendum). La gouvernance participative (quadrant inférieur droit) évoque une capacité d'influence limitée sur la prise de décision, mais une participation élevée à la formulation de politiques (cogestion, consultation, concertation). Enfin, la gouvernance active (quadrant supérieur droit) suppose une participation optimale des citoyens aux processus de prise de décision et à la formulation de politiques (vision commune, auto-organisation, apprentissage par le dialogue, établissement de réseaux et de rétroaction). Dans ce contexte, la gestion se fait par projet et la structure est hologrammatique (c'est-à-dire que chaque membre a une perception du projet dans son entier et de son rôle dans ce dernier) (Paquet, 1998).

Les contenus informationnels portant sur les activités de concertation, de cohésion et de cogestion accessibles sur un portail, tout comme les fonctionnalités interactives disponibles (consultation, sondage, forum), sont de nature à donner une indication quant au type et à la qualité de la gouvernance qui a cours dans une collectivité. Parce qu'elle témoigne de la participation des citoyens au processus de délibération portant sur des sujets d'intérêt collectif, la zone de confort englobe les types de gouvernance participative et active.

La quatrième dimension, inspirée des travaux de Longan (2000) et de Prévost *et al.* (2004), aborde la question de la **citoyenneté** à développer dans la communauté comme support à l'émergence d'une culture de participation collective. En fait, elle porte sur la caractérisation de l'usager citoyen pour qui et, souvent, par qui est porté un projet de collectivité apprenante. La capacité citoyenne est exprimée par deux axes. L'axe vertical illustre le degré d'engagement du citoyen dans les « affaires » de sa communauté, notamment par le biais de sa participation aux processus démocratiques. À cet égard, les technologies offrent à la fois au citoyen un moyen additionnel de consolider sa position dans les réseaux et une nouvelle occasion de prendre part aux débats publics.

L'axe horizontal témoigne de l'accès, c'est-à-dire la disponibilité des infrastructures de télécommunication et les compétences nécessaires au citoyen pour qu'il puisse utiliser les TIC (Poland, 2001). L'accès fait

référence à la fracture numérique qu'il est impératif de minimiser pour faciliter l'exercice de la citoyenneté (par la formation, le nombre de points d'accès public sur le territoire, les mesures visant à augmenter le taux de branchement des ménages ou les programmes d'acquisition d'ordinateurs). L'axe inclut également la notion d'accessibilité, c'est-à-dire la facilité avec laquelle le citoyen peut obtenir et comprendre l'information pertinente sur les enjeux collectifs et les politiques publiques, notion qui exige une attention particulière de la part des gestionnaires de portails.

La dimension « citoyenneté », inspirée des travaux de Prévost *et al.* (2004), fait ressortir quatre types de comportement citoyen que l'on retrouve dans une communauté. Le résident client (quadrant inférieur gauche) est celui qui s'informe et qui se prévaut des services par les canaux traditionnels sans qu'il ne soit engagé, alors que le résident actif (quadrant supérieur gauche) s'implique à divers niveaux dans la communauté en gardant ses distances avec les nouvelles technologies, pour toute sorte de raison. Le résident branché (quadrant inférieur droit) est un internaute qui utilise le Web pour s'informer et accéder aux services sans s'impliquer dans les affaires du milieu, tandis que le cybercitoyen (quadrant supérieur droit) est un citoyen actif et bien branché qui, outre le fait qu'il accède aux services en ligne, ne manque pas une occasion de participer à des consultations en ligne ou à prendre part à des communautés virtuelles (d'intérêt, de pratique, de pression, etc.). Il va de soi que la zone de confort se situe dans l'espace du cybercitoyen.

La cinquième dimension vise à qualifier **le réseautage** dans la communauté à partir de deux variables dont l'une porte sur l'intensité du réseautage (l'axe horizontal) et l'autre, sur la localisation des réseaux (l'axe vertical). Le concept de réseau renvoie aux liens formels et informels par lesquels transitent les flux informationnels entre les acteurs du milieu (les canaux, les relais et les nœuds). « Ces structures n'impliquent aucune concentration de pouvoir ; elles relient des acteurs, c'est-à-dire des personnes qui ont la capacité et la volonté de prendre des initiatives, les renforcent les uns les autres et créent entre eux une complicité qui les poussent à agir ensemble » (Vachon, 1996, p. 205). Si les réseaux institutionnels et professionnels sont facilement observables, il en est autrement des réseaux personnels, qui sont moins faciles à cerner mais sans doute plus efficaces (Pecqueur, 2000). La réalité nous montre que l'intensité et la qualité des réseaux ne sont pas uniformes d'un territoire à l'autre. Par exemple, Pecqueur (2000) met en relation l'efficacité du réseau et la culture locale en affirmant que dans un même pays, deux petites régions peuvent être dotées des mêmes services institutionnels et pourtant l'une de ces petites régions se développera et l'autre pas.

Par ailleurs, l'axe vertical témoigne du type de réseaux dans lesquels sont actifs les acteurs de la communauté. Le réseautage, qu'il soit formel, informel, professionnel, social ou institutionnel, présente des géométries variables. Par réseautage local, on entend l'ensemble des réseaux dans la communauté dont l'objet consiste à favoriser le développement de la collectivité, ce qui inclut les acteurs qui, tout en œuvrant à l'échelle régionale, nationale ou internationale, sont actifs sur le territoire local. En revanche, les acteurs peuvent être actifs dans les réseaux régionaux ou nationaux (global) et n'entretenir que de pauvres relations avec les autres acteurs de la communauté.

Un projet de collectivité apprenante se veut d'abord et avant tout une stratégie de **développement local** fondée sur la communication. On comprend dès lors que cette approche peut tirer avantage de l'usage des TIC. C'est dans la logique des réseaux de Pecqueur (2000) que s'inscrit le projet de collectivité apprenante dans le discours du développement local. D'ailleurs, Klerk et Peugeot (2002) précisent qu'il est important de susciter l'émergence de communautés virtuelles locales d'information et d'échanges de proximité pour initier à la logique du fonctionnement en réseau.

L'axe vertical porte sur l'intensité des efforts déployés pour faire la promotion du milieu En fait, Internet est, pour une collectivité, à la fois une fenêtre ouverte sur le monde (accessibilité) et une vitrine sur la Toile (visibilité). Ainsi, un projet de portail collectif poursuit un double objectif. Il est d'abord un outil de promotion *dans le milieu* susceptible de nourrir le sentiment d'appartenance des citoyens à l'égard de leur collectivité. Il est ensuite un outil de promotion *du milieu* (et par le milieu). Cette seconde vocation sera développée selon l'image et le message que veut projeter la collectivité sur la Toile. Dans la pratique, certaines expériences versent dans le marketing territorial et proposent des outils de prospection fort bien développés, alors que d'autres sont tournées presque exclusivement vers des usages à caractère local.

L'axe horizontal permet de situer un projet en regard du niveau d'intention stratégique. Un positionnement à l'extrême-gauche indique que le projet ne fait pas partie d'une stratégie particulière de développement local (ce qui ne veut pas dire qu'il ne favorise pas le développement) c'est-à-dire que l'expérience est menée sans qu'un objectif développemental n'ait été identifié. La stratégie est donc émergente. En revanche, à l'extrême-droite, le projet mis en œuvre constitue en soi une stratégie de développement local. Entre les deux extrêmes, il existe différents degrés d'intention stratégique. Par exemple, dans la pratique, on constate que la mise en ligne de portails peut s'inscrire en appui à une stratégie de développement. La configuration des six dimensions montre que le portail

collectif, soumis à la dimension « gestion », est central dans le modèle typologique puisqu'il témoigne de la présence, du niveau de développement ou de l'absence des autres dimensions disposées en périphérie.

Évidemment, la non-présence de mécanismes de consultation en ligne sur le portail ne signifie pas pour autant qu'il y a absence de processus de consultation dans la collectivité. À l'inverse, la présence des organismes de développement dans une rubrique du portail, par exemple, ne confirme pas nécessairement la cohésion dans leurs actions. Le portail collectif a néanmoins la puissance nécessaire pour traduire certaines dynamiques collectives.

8.3 Système de développement d'une collectivité apprenante

Le système de développement d'une collectivité apprenante, qui constitue à la fois le cœur et la pièce maîtresse conceptuelle du projet de recherche, se veut une stratégie de développement local fondée sur la communication. Il s'agit d'un système d'apprentissage qui vise à développer les capacités des acteurs et des compétences collectives distinctives par la mise en place de conditions permettant l'émergence de projets susceptibles de bonifier le patrimoine de la communauté (Prévost, 2001).

La portée développementale du système est beaucoup plus large que ne l'est l'implantation d'un portail collectif dont la fonction demeure essentiellement instrumentale. Ainsi, les activités que génère, directement ou indirectement, le réseautage des acteurs du milieu et l'influence que peuvent avoir ces activités sur les dynamiques territoriales sont de nature à sécréter des pratiques (coopération, partenariat, regroupement, association), des comportements (implication des acteurs dans les affaires de la communauté) et des projets (communautés de pratique, communautés d'intérêt, formation citoyenne, marketing territorial) qui servent le développement de la collectivité. Les effets se manifestent par une spirale où les apprentissages collectifs accroissent le patrimoine de la communauté, d'une part, et le patrimoine ainsi enrichi influence le réseautage et les dynamiques territoriales, d'autre part.

Nous proposons donc la définition suivante. *Le système de développement d'une collectivité apprenante (SDCA) est un système d'apprentissage qui tire profit du potentiel que génère l'usage des TIC. Le réseautage que le portail collectif sous-tend anime les dynamiques territoriales par la création de conditions permettant l'émergence de projets de développement.*

La mise en place d'un SDCA génère des pratiques qui non seulement sollicitent et développent les capacités spécifiques des acteurs de la communauté, mais favorisent le développement de compétences collectives distinctives.

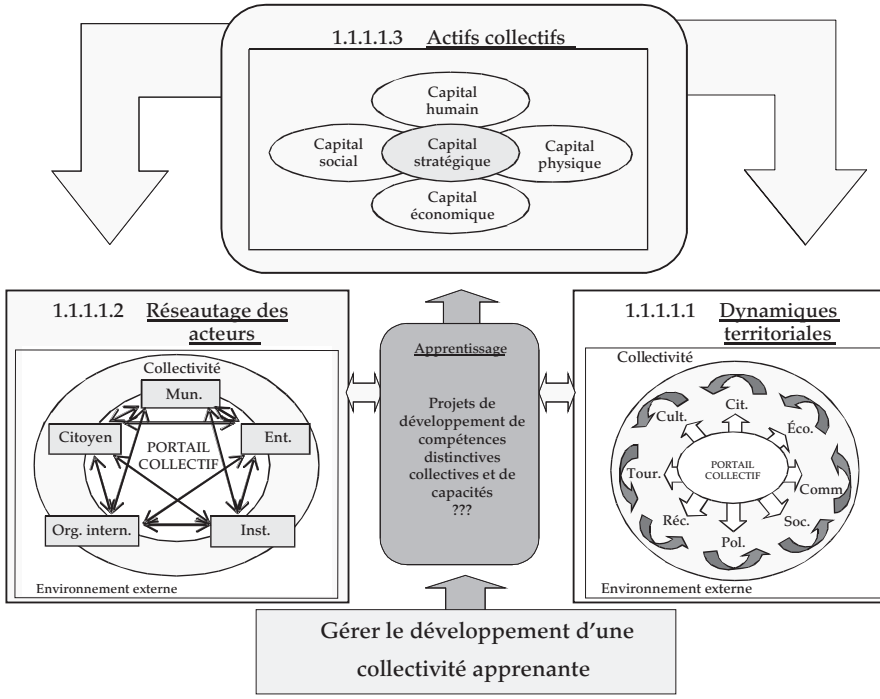
Parce qu'il vise un accroissement durable et permanent du patrimoine de la communauté, le SDCA s'impose comme une véritable stratégie de développement local fondée sur la communication.

Le système de développement d'une collectivité apprenante est constitué de cinq composantes. Le premier module, appelé « **Actifs collectifs** », fait référence au patrimoine de la communauté. Il s'agit de l'ensemble des ressources nécessaires à une collectivité pour que celle-ci puisse se développer. Ce module incarne à la fois les attributs de la communauté et les résultats que génère le système. Nous distinguons cinq types d'actifs collectifs : celui qui réfère au capital social dans la communauté, celui qui illustre le capital humain, celui qui renvoie au capital physique, celui du capital économique et, enfin, le cinquième, qui fait la jonction entre les quatre premiers, soit le capital stratégique de la collectivité. C'est autour de cette dernière notion que repose la capacité de la collectivité de générer son propre développement.

Nous définissons le *capital stratégique* comme la capacité d'une collectivité à s'organiser dans le but de mettre en œuvre des actions permettant d'atteindre des objectifs partagés par l'ensemble des acteurs de la communauté. La notion de capital stratégique nous permet de distinguer deux éléments : l'avoir de la collectivité (le capital) et la mise en œuvre (processus) de l'action stratégique. Dans la formulation stratégique, le premier précède le second. Dans la littérature, la notion de stratégie, qu'elle soit délibérée ou émergente, est abordée comme une façon d'appréhender une problématique. Il est clair que sous cet angle, la stratégie peut être définie comme une intention, une orientation, une direction, une démarche, une conduite, un guide, bref, un processus visant à passer d'une situation présente à une situation future (souhaitée).

La formulation d'une stratégie collective, qu'elle soit explicite ou tacite, exige d'une part une capacité de générer collectivement une intention en ce sens et, d'autre part, une capacité de mettre en commun les ingrédients nécessaires à la bonne mise en œuvre de la stratégie collective. Ce sont ces capacités qui constituent le capital stratégique. Le leadership, par exemple, composante du capital humain, compte parmi les éléments constituant le capital stratégique d'une collectivité. Le capital stratégique peut être défini comme la capacité qu'une communauté possède, qu'elle soit exploitée ou non. Le capital stratégique est intangible et difficile à saisir. Il est néanmoins possible de détecter sa présence ou son absence. L'exemple des districts industriels italiens ou des *clusters* semble être le fruit d'un capital stratégique judicieusement exploité.

Figure 8.2
Système de développement d'une collectivité apprenante



Le deuxième module, « **Réseautage des acteurs** » (la partie de gauche du modèle), illustre le cadre relationnel des acteurs génériques d'une communauté, à savoir la municipalité, les citoyens, les entreprises, les institutions et les organismes intermédiaires du milieu. Évidemment, la réalité nous montre une composition beaucoup plus complexe des acteurs dans une collectivité. Pour les fins d'illustration, cette courte liste se veut aussi restrictive que représentative des acteurs d'une collectivité. La simple mise en présence des acteurs génériques dans un système nous permet d'identifier de nombreuses interrelations. Par exemple, la municipalité a des relations de services d'encadrement et de support dans le développement des entreprises d'un territoire : alors que celles-ci contribuent à l'assiette fiscale municipale, la municipalité soutient les organismes du milieu qui, de leur côté, contribuent à l'amélioration de la qualité de vie de la communauté ; la municipalité dispense des services aux citoyens alors qu'en revanche, les citoyens paient des impôts fonciers et jouent un rôle de régulateur dans la gouvernance locale ; enfin, la

municipalité est étroitement liée à bon nombre d'institutions sur le territoire. Le même exercice peut être fait à partir de n'importe quel élément du système.

Au concept d'acteur générique, il est pertinent de greffer la notion de capacité. En fait, chaque acteur générique est détenteur d'une capacité. Pour bien saisir la notion de capacité, reprenons la définition proposée par Grant (1991) : « les capacités sont le résultat de *patterns* de coordination complexes entre les individus et les autres ressources qui s'acquiert par la répétition des routines ». L'intérêt de la définition de Grant repose sur ce qu'il qualifie de « *patterns* de coordination complexes ». Ainsi, la capacité des acteurs génériques sera plus ou moins développée selon la nature de la culture locale (politique, citoyenne, entrepreneuriale, institutionnelle et développementale). C'est également l'agencement de la capacité de chacun des acteurs génériques, comme éléments du système, qui définira la capacité collective.

Le processus de conception et de développement d'un portail collectif affecte le cadre relationnel de la communauté puisque le réseautage nécessaire à l'atteinte d'un certain niveau d'intégration exige une mise en lien réelle entre les acteurs de la communauté (selon la localisation des acteurs, des secteurs d'activités, des intérêts, etc.). L'exercice se veut donc générateur de réseaux, formels et informels, qui sont de nature à sécréter des réflexions, des initiatives, des projets, qui débordent largement le cadre de mise en œuvre du système d'information. En somme, la réalisation d'un projet de portail collectif est un catalyseur, un point de départ à l'émergence d'une stratégie de développement local.

Le troisième module (la partie de droite du modèle), beaucoup moins tangible, renvoie aux **dynamiques territoriales** qui animent une collectivité. Une des définitions qu'offre *Le Petit Larousse* traduit parfaitement le sens à donner au mot dynamique : « ensemble des forces qui concourent à un processus, accélèrent une évolution ». Nous avons identifié huit dynamiques territoriales spécifiques qui peuvent être supportées par les TIC, à savoir la dynamique politique, la dynamique citoyenne, la dynamique économique, la dynamique sociale, la dynamique culturelle, la dynamique récréative, la dynamique communautaire et la dynamique touristique. La couleur des dynamiques territoriales dépend de la disponibilité, de la capacité et de l'agencement des actifs collectifs que possède la communauté.

Prenons l'exemple de la dynamique touristique. De façon naturelle, parce que certaines personnes dans une communauté lancent çà et là des projets à l'attention d'une clientèle touristique, on peut présumer que l'industrie touristique a sa propre dynamique (elle est influencée, par

exemple, par la volonté de la municipalité de développer ce secteur d'activité, les entreprises du secteur récréotouristique, le capital de risque disponible, les organismes de développement touristique, le regroupement des hôteliers ou des restaurateurs, la Chambre de commerce locale, la qualité d'accueil des citoyens, etc.). L'offre d'information et de services touristiques doit être disposée de façon à rendre la navigation intelligible et efficiente pour l'usager (le client potentiel). À ce titre, l'agencement de l'offre touristique sur le portail témoigne du niveau de dynamisme et de cohésion des acteurs en la matière (les forfaits auxquels sont associés plusieurs acteurs par exemple). Il en va de même pour les différentes dynamiques territoriales. La mise en œuvre d'un portail collectif fait en sorte que ces dynamiques se révèlent des pépinières d'initiatives individuelles et collectives.

Les dynamiques territoriales ne sont pas coupées « du monde » et sont au contraire soumises aux pressions exercées par des variables exogènes. Les relations qu'entretient le système avec l'environnement dans lequel il baigne sont fondamentales pour assurer son développement puisqu'elles constituent sa principale source d'oxygène. *A contrario*, Donnadieu et Karsky (2002) précisent qu'en matière sociétale, les systèmes peu ou faiblement communicants sont voués, au mieux, à la fixité répétitive de leurs structures, au pire, à une régression qui prend vite l'allure d'une décadence ou d'un déclin. Évidemment, il n'y a pas que les facteurs exogènes qui influencent le système. Celui-ci s'automodule constamment sous l'influence des forces internes.

Les deuxième et troisième modules (réseautage des acteurs et dynamiques territoriales) composent le système d'information pour la collectivité (SIC). Celui-ci prend la forme d'un portail collectif ayant pour fonction de supporter et d'animer le cadre relationnel des acteurs de la communauté et ce, dans une perspective développementale. Nous demeurons à l'écart du déterminisme technologique, car l'outil Internet ne crée ni réseau ni projet de développement.

Le quatrième module, intitulé « **Apprentissage** », illustre le processus par lequel le réseautage des acteurs et les dynamiques territoriales sécrètent les projets de développement. Ce processus fait appel aux capacités des acteurs et favorise l'émergence de compétences distinctives collectives. Sur le plan théorique, les approches telles que *core competencies* (Hamel et Prahalad, 1990 ; Tampoe, 1994), *resource-based theory* (Grant, 1991 ; Barney, 2001) et *dynamic capabilities* (Teece *et al.*, 1997) ont privilégié une démarche stratégique d'introspection en tablant d'abord sur les compétences, les capacités et les ressources internes de l'organisation avant de s'adresser au marché dans lequel évoluent les entreprises.

La notion de compétences clés (*core competencies*) en management a notamment été développée par Hamel et Prahalad (1990), qui associent la capacité d'adaptation à l'évolution des marchés à l'apprentissage collectif de l'organisation en matière de coordination des processus de production des compétences et d'intégration des innovations technologiques. L'idée d'identifier les compétences clés du milieu et de valoriser les capacités endogènes pour « pratiquer » le développement local s'inspire de cette approche managériale. Il est dès lors permis d'associer la capacité d'adapter le développement d'une communauté dans un contexte de mondialisation des marchés à l'apprentissage collectif. Nous prétendons que l'impact de l'implantation d'un portail collectif sur les flux informationnels dans une collectivité ouvre la voie au développement et à l'acquisition de compétences collectives puisqu'elle exige des acteurs une capacité, d'abord individuelle puis collective, de décloisonner les secteurs d'activité qui peuvent montrer des complémentarités, de favoriser par conséquent le réseautage et de fonctionner à l'intérieur des réseaux. Car, comme le souligne Castells (1998), « *the presence of a network is a dynamic and powerful entity that serves to regulate the transfer of information and knowledge* » (cité par Madon et Sundeep, 2001, p. 274).

Par ailleurs, l'approche des ressources de base (*resource-based view*) selon laquelle les compétences et les capacités développées dans une organisation confèrent un avantage compétitif à l'entreprise dans la formulation de stratégies, approche élaborée entre autres par Grant (1991) et Barney (2001)[1], a des échos bien sentis dans le discours du développement local. L'intérêt de la proposition de Grant (1991) repose notamment sur sa démarche en cinq étapes, qui serait fort transposable à l'échelle territoriale : identifier et classifier les ressources de base de la collectivité ; identifier les capacités que sous-tendent ces ressources (selon l'auteur, les capacités sont le résultats de *patterns* de coordination complexes entre les individus et les autres ressources qui s'acquièrent par la répétition des routines) ; analyser le potentiel de rentabilité (de développement) qu'offrent les capacités ; formuler une stratégie exploitant ces ressources et ces capacités ; enfin, bonifier en cours de route le panier de ressources et de capacités.

1. Dans une rétrospective portant sur le concept après une décennie, Barney (2001) a révisé sa position en statuant que si la valeur d'une compétence est tributaire des forces du marché, l'approche des ressources de base n'est qu'une extension de la théorie néoclassique microéconomique de Ricardo (1817). L'auteur affirme que la prétendue inélasticité des compétences et capacités dans le modèle général (parce qu'elles se développent à long terme et qu'elles ont un caractère spécifique, donc ne peuvent être vendues ou achetées sur le marché) devient donc discutable et réitère sa foi en la théorie de l'équilibre.

Enfin, dans l'approche des capacités dynamiques, Teece *et al.* (1997) précisent que les compétences et les capacités qui confèrent à une entreprise un avantage concurrentiel dans un marché donné sont essentiellement fondées sur les processus organisationnels (coordination, apprentissage et transformation), les actifs tangibles et intangibles (technologiques, financiers, réputation, les structures formelles et informelles, etc.) et le cheminement de l'entreprise en regard des occasions qui sont susceptibles de se présenter. Le caractère exclusif des capacités dynamiques découle du fait que ces compétences et ces capacités sont fondées sur des routines organisationnelles et des habiletés (connaissances tacites) qui sont difficiles, voire impossibles à répliquer. La pertinence du paradigme managérial mérite elle aussi qu'on la transpose à une collectivité puisque c'est précisément les processus, cette fois informationnels (coordination, apprentissage et transformation), qu'appréhende le concept de collectivité apprenante en matière de formulation de stratégies territoriales.

Les auteurs du développement local ont déjà intégré le développement des compétences collectives à leur discours. Greffe (2002, p. 14) en exprime ainsi l'importance pour le développement d'une collectivité : « L'existence d'un processus d'apprentissage collectif devient donc la matière du développement local en permettant aux territoires de trouver et de maintenir leur place dans l'économie globale. Ce processus ne peut s'organiser et se réaliser qu'à proximité des acteurs, et via leurs partenariats, de manière à sécréter les manières de communiquer et les liens de confiance nécessaires. » Ce processus d'apprentissage est au cœur du concept de collectivité apprenante.

Le cinquième et dernier module est intitulé « *Gérer le développement d'une collectivité apprenante* ». On comprend que les compétences collectives ne se génèrent pas par le simple fait de doter la communauté d'un portail. Il est impératif de consacrer les ressources nécessaires pour animer le processus d'implantation et de développement d'un projet de réseautage collectif. L'analyse des expériences de portail collectif qui intègrent les six dimensions évoquées dans le modèle typologique illustre la nécessité d'appuyer la mise en œuvre d'un tel projet sur un leadership reconnu dans la communauté, une stratégie de mise en œuvre « inclusive » et une animation soutenue dans la communauté.

8.4 Conclusion

Depuis près de deux décennies, les technologies de l'information ont largement pénétré les processus internes des organisations, que celles-ci soient privées, publiques ou sans but lucratif. Le potentiel relationnel

qu'offre le Web à ces mêmes organisations avec leur environnement conduit à une redéfinition des relations, des liens et de l'accessibilité aux fournisseurs, partenaires, clients, administrés, membres ou bénéficiaires de ces organisations. C'est ainsi qu'un véritable filet virtuel de nouveaux canaux de communication s'est tissé et ne cesse de se densifier, au point où les TIC tendent à escamoter les concepts d'espace et de territoire (Langevin, 1997). C'est dans cette mouvance irréversible qu'ont émergé les expériences de « ville branchée » et de *community network* visant à fédérer sur une plateforme virtuelle collective les informations et, éventuellement, les offres de guichets de services et d'écoute des citoyens.

Notre prétention repose sur le fait qu'il est possible d'aller au-delà du caractère instrumental des applications Web, étape néanmoins indispensable dans le processus d'appropriation s'il en est une, et de tirer avantage du processus de conception et de développement d'un portail collectif pour favoriser entre les acteurs la création de synergies susceptibles de sécréter des idées, des collaborations, des projets de développement. Il faut se rappeler que si les TIC ne créent pas de synergie, elles peuvent néanmoins faciliter son éclosion et nourrir son développement, en autant que des activités d'animation en ce sens soient menées dans la communauté. La dynamique locale demeure au cœur du processus de développement. Si le développement local trouve sa source dans la culture relationnelle entre les acteurs d'un territoire, les expériences empiriques nous montrent que ce cadre peut être supporté par la technologie. La technologie devient ainsi apte à contribuer à une cohésion renouvelée des réseaux, ce qui est de nature à stimuler la circulation des connaissances qui demeure un processus de proximité, sur le territoire local et donc, à favoriser le développement de compétences distinctives «territorialisées».

Quelques expériences montrent que l'usage d'Internet, comme outil de mobilisation et de concertation, facilite l'organisation du développement économique. En fait, cette nouvelle façon d'envisager le réseautage social gagne du terrain sur les stratégies traditionnelles du développement économique local (Horrigan, 2001). C'est ce que démontrent les expériences menées dans quelques villes américaines. Le réseautage de l'Oregon Entrepreneur's Forum a permis de faire passer le *membership* d'une centaine d'entrepreneurs à plus de 1 200, dont la nouvelle génération des *dot-coms*. L'essor qu'a connu l'organisme qui offre des opportunités de réseautage a mené à la création du Portland Angel Network par les financiers de l'État dont la mission est d'offrir du capital de démarrage aux entrepreneurs. Cette expérience a été répétée à Nashville sous le leadership de la Chambre de commerce de l'endroit. Au Nashville Technology Council s'est greffée la Technology Funding Alliance.

L'explosion du phénomène Internet dans les collectivités locales survient au même moment où tombent successivement les entraves au commerce mondial, ce qui crée des ondes de choc jusque dans ces collectivités locales. Les TIC ne suppriment pas les contraintes spatiales, mais elles définissent une nouvelle articulation entre les niveaux géographiques local et global. Ce qu'il est convenu d'appeler la glocalisation, révèle la connexité entre les espaces et les différents degrés territoriaux et montre l'imbrication des évolutions de la globalisation et de l'activité territorialisée (Deschamps, 2001). Si le global et le local sont les deux côtés de la médaille, chaque avancée technologique amincit cette médaille (Gibbins, 2000). En somme, le débat n'est plus de savoir si les collectivités ont les moyens d'investir dans les technologies de l'information, mais bien de savoir si elles peuvent se permettre de ne pas y investir.

Par ailleurs, il n'est pas interdit que les technologies de l'information puissent faire spécifiquement l'objet d'une stratégie de développement dans une communauté. L'expérience de Blacksburg en Virginie nous montre que si les TIC ne sont pas un facteur de localisation déterminant, son absence constitue très certainement un frein au développement. Selon Cohill (2001), l'émergence de l'économie du savoir s'est traduite par la mutation des trois principaux facteurs de localisation pour les entreprises. Les facteurs tels l'accessibilité à la matière première, l'abondance de la main-d'œuvre et l'accès aux réseaux routiers ont fait place à la qualité de vie, à la disponibilité d'une main-d'œuvre qualifiée et à l'accessibilité à l'Internet haute vitesse. Depuis que Blacksburg s'est dotée d'infrastructures à large bande, le nombre d'entreprises dans le parc industriel (des entreprises de la nouvelle économie pour l'essentiel) est passé de 15 en 1993 (300 emplois) à 90 en 2001 (2 000 emplois)[2]. Une stratégie de développement économique local basée sur les TIC est donc également une politique d'innovation (Deschamps, 2001).

Des diverses expériences menées (Angoulême, Amiens, Parthenay, Barcelone, Blacksburg) émerge un dénominateur commun : même si la priorité est portée sur un aspect spécifique, tous les aspects sont pris en compte dans la démarche du développement des TIC : la formation, l'économique, le social et le culturel, l'accès pour tous… La dynamique propre au développement local est non seulement permise mais aussi favorisée par les TIC. Mais gardons-nous, une fois encore, du déterminisme technologique : les TIC à elles seules ne sont pas un facteur de développement ; l'aspect social et l'appropriation de ces techniques sont tout aussi déterminants dans la réussite d'un projet (Deschamps, 2001). Les TIC accompagnent les changements sociaux plus qu'elles ne les provoquent.

2. Ces chiffres ont été livrés par Andrew M. Cohill lors d'une conférence à l'Université de Sherbrooke en novembre 2001.

9 FLEXIBLE, BRANCHÉ, MAIS DANS UN CUL-DE-SAC
Inégalités stratégiques et changement au travail[1]

Janet Siltanen, Willow Scobie et Arlette Willis

L'objet principal de cette étude consiste à voir comment les inégalités sont impliquées dans les habiletés distinctives que les individus possèdent afin de faire face au changement dans le travail. L'habileté à transiger avec le changement, c'est-à-dire l'identifier, se laisser entraîner dans le mouvement et en tirer avantage, est une partie importante du discours contemporain sur l'économie du savoir. Jusqu'à présent, ce discours fait peu de place à la reconnaissance des différences en matière d'habiletés que les individus avancent afin de répondre au changement dans leur profil de travail. Ce chapitre porte une attention à ces différences et ajoute des

1. Ce chapitre a été présenté au Colloque sur l'innovation sociale du CRISES le 12 novembre 2004. De plus amples informations à propos du projet de recherche initial sont disponibles dans Siltanen (2002). Nous remercions nos collègues du projet Social Citizenship and the Transformation of Work [Citoyenneté sociale et transformation du travail]. Wallace Clement, Hugh Armstrong et Richard Marquardt, qui nous ont soutenus dans cette recherche. Nous remercions le Conseil de recherche en sciences humaines du Canada (CRSH) qui a financé ce projet de recherche.

arguments qui défient l'opinion qui émerge en regard de la « nouvelle » économie selon laquelle les individus doivent personnellement développer leurs ressources et adopter une orientation souple face au travail.

Le projet d'étude découle d'une recherche effectuée dans le cadre du CRSH, projet subventionné intitulé *La citoyenneté sociale et la transformation du travail*. L'objectif de la recherche consistait à élargir le contexte afin de comprendre le changement dans le travail de deux façons : A) en plaçant le travail rémunéré dans le contexte plus large de l'expérience de travail, qui inclut également les activités domestiques non rémunérées, les activités bénévoles et la formation professionnelle ; B) en plaçant les décisions et les réactions en regard des changements dans l'expérience du travail dans le contexte de l'expérience de vie. L'information que nous présentons est basée sur des entretiens de recherche. L'analyse des données permet d'affirmer que l'habileté à accepter le changement et en bénéficier profite d'abord à ceux et celles qui sont déjà avantagés. Pour plusieurs personnes, répondre au changement et initier le changement au travail est un défi parsemé de difficultés et d'interrogations qui perturbent leur vie dans une grande agitation. Bien souvent, ces personnes en sortent encore plus meurtries.

Cette étude est présentée en trois sections. Premièrement, nous situons notre contribution eu égard aux deux domaines des connaissances scientifiques sur le changement au travail et les principes des possibilités, soit la dérive vers l'individualisation des problèmes sociaux et la séparation du long terme et du court terme lorsque les inégalités sont prises en compte.

En deuxième lieu, notre recherche repose sur plus d'une centaine d'entretiens semi-structurés auprès de personnes qui ont récemment vécu des expériences de changement dans leur travail. Nous identifions quatre types d'expérience de changement, que nous illustrons de façon détaillée, portant sur des individus qui sont « flexibles, réseautés, mais dans un cul-de-sac ». Pour le dire autrement, l'expérience de ces personnes révèle l'effet significatif de l'inégalité comme un facteur présent dans l'habileté à bien négocier le virage que souligne un changement dans le travail.

Dans la troisième partie, nous concluons en mettant l'emphase sur un groupe particulier qui semble illustrer l'essentiel des normes publiques selon lesquelles il existe des personnes qui réussissent à émerger des conditions désavantageuses du travail vers une situation adéquate et stable. Nous affirmons que les expériences de changement au travail de ce groupe à mobilité ascendante réfutent, plutôt que confirment, la prudence qui doit être affichée envers la dérive individualiste dans les fondements des normes et des principes actuels.

9.1 LE CONTEXTE

L'importance accordée aux orientations néolibérales dans la pensée gouvernementale, les politiques et les programmes publics est évidente lorsqu'il s'agit d'assumer les coûts et les risques du changement au travail. Les messages du gouvernement du Canada, ainsi que des organisations internationales qui soutiennent les formes néolibérales des rapports économiques et sociaux, se font de plus en plus claires à l'effet que le fait de transiger avec la nécessité du changement dans la « nouvelle économie » est d'abord une responsabilité individuelle.

Construire le capital humain et social est le thème principal de l'approche individuelle adoptée dans les politiques canadiennes[2]. Afin d'améliorer ce capital et de transiger avec le changement au travail, deux stratégies spécifiques ont été sous la mire des normes gouvernementales : la formation permanente et le réseautage. L'insistance mise sur ces deux stratégies en tant que clés du succès dans la « nouvelle économie » présume que les individus doivent développer des habiletés afin de s'inscrire dans de telles activités. Cela exige un investissement substantiel en temps et en argent, soit des ressources qui ne sont pas également distribuées parmi la population. Toutefois, l'approche globale dans les discussions à propos de la politique gouvernementale tend à voir l'investissement dans le capital social et humain comme un ensemble de stratégies facilement accessibles. Notre recherche laisse entrevoir que l'apprentissage et le réseautage ne sont pas des ressources génériques qui offrent le même potentiel menant vers des résultats positifs pour tous, et que nous devons l'affirmer davantage. Les habiletés gagnées au moyen des occasions d'apprentissage et de réseautage sont conditionnées par les inégalités qui structurent les occasions elles-mêmes. L'attention portée aux inégalités dans des contextes par les lesquels les individus transigent avec le changement au travail est cruciale. Notre recherche porte une attention à l'importance de ces inégalités en soulignant leur signification dans les expériences du changement au travail.

Nous suggérons une analyse qualitative. Notre choix du plan d'analyse individuel constitue une riposte importante à la recherche typique, qui prend place seulement au niveau structurel. Nous pensons que le niveau d'analyse structurel peut induire en erreur le développement des politiques publiques en prêtant une interprétation à contresens à la signification de certains aspects de l'expérience individuelle. On rencontre un tel

2. Pour plus de détails sur ce sujet, voir DRHC (2002) et OCDE (2001a). Torjman (2000) présente cette approche de la « survie du plus capable » dans le contexte canadien. Voir aussi l'analyse comparative des provinces dans Vaillancourt et Tremblay (2002).

problème, par exemple, dans le dernier ouvrage d'Esping-Andersen *et al.* (2002) sur l'innovation des politiques publiques en Europe. Ces derniers affirment que les stratégies visant à alléger les inégalités nécessitent d'être regardées comme un objectif à long terme. Ainsi, le problème avec les inégalités, en particulier les désavantages, ce n'est pas qu'ils se produisent au niveau individuel ou familial, mais bien qu'ils passent d'un état temporaire à un état permanent.

Dans le contexte de cet argument, le parcours de vie devient la pièce maîtresse des discussions sur le problème des inégalités dans la nouvelle économie[3]. Comme Esping-Andersen le suggère, l'analyse du parcours de vie est un « instrument puissant » pour observer « la dynamique des chances offertes aux citoyens » « c'est seulement via la perspective du parcours de vie que nous pouvons adéquatement séparer momentanément (et peut-être de façon inconséquente) les épreuves de la vie qui persistent ». Au contraire, notre recherche donne à penser que, dans l'analyse du changement au travail, il est impossible de séparer les désavantages à court terme de ceux qui s'inscrivent à long terme au plan des cheminements individuels. Il en est ainsi pour les individus parce que la possibilité de planifier et de créer des stratégies pour le « long terme » est largement dépendante des ressources disponibles à « court terme ».

9.2 Transiger avec le changement au travail : les expériences individuelles

En débutant notre travail de recherche, nous avons cherché à savoir comment les individus transigent avec le changement dans leur profil de travail. Nous avons voulu examiner le caractère socialement encastré des différents individus en soulignant les liens entre la dynamique des expériences individuelles et la dynamique des contextes élargis. Ces derniers incluent la vie familiale, l'environnement, le voisinage, la vie urbaine, les réseaux sociaux qui relient les individus au-delà de leur milieu familial et de leur environnement local. Nous pouvons seulement analyser un segment assez court de chacune des existences (le minimum devant être de sept années), mais cela représente néanmoins une portion significative en termes de contexte local. En fait, nous avons été encouragés à faire cette recherche par le fait que des changements étaient effectués tout près de chez nous, à Ottawa – grâce à la prospérité mouvante de l'emploi du secteur public et du secteur privé, principalement dans la technologie de

3. Voir Marshall et Meuller (2002) pour une analyse de l'intérêt pour le parcours de vie dans le développement de la politique publique, et Marshall *et al.* (2002) pour une analyse élargie de la recherche sur le travail et le parcours de vie.

pointe. Ces changements structuraux dans le profil d'emplois disponibles à Ottawa nous ont fourni une occasion idéale d'apprendre comment les gens réagissent aux changements auxquels ils font face, tant par le biais des conditions structurelles et historiques qu'à travers leur propre initiative. Pour les entretiens, nous avons recruté des personnes qui ont vécu des changements dans leur travail depuis 1995, soit au moment de l'annonce par le gouvernement fédéral de la plus grande réduction d'emplois de l'histoire de la fonction publique canadienne (Hunt, 2001).

9.2.1 Fluides, embrouillés, remous et tourbillons : quatre expériences de changement au travail

Jusqu'à un certain point, tous nos répondants ont (ou ont eu) à faire face au changement dans leur itinéraire de travail. Quoique nous n'ayons pas recruté les participants en fonction de leur engagement envers les stratégies de l'apprentissage continu ou du réseautage, pratiquement tous ont été impliqués dans l'une ou l'autre des situations, si ce n'est les deux, soit en réaction au changement dans le travail, soit en étant eux-mêmes les initiateurs. Cependant, deux types de distinctions ont été dénotés dans l'identification du choix des façons à surmonter le changement. L'une des distinctions concerne le niveau de soutien disponible et le sacrifice requis afin de faire face aux coûts du changement. La deuxième distinction touche à la qualité de la formation et la disponibilité des ressources individuelles de réseautage ou, à défaut, des possibilités offertes pour créer un tel réseau. Les deux distinctions sont étroitement associées. Il y a une division nette entre ceux et celles qui étaient dans une position avantageuse ou non au moment où le changement a été initié. Typiquement, ceux qui bénéficiaient de conditions avantageuses au départ possédaient également des ressources additionnelles qu'ils peuvent utiliser afin de couvrir les coûts spécifiques du changement.

Les répondants se distinguent également en fonction de la forme du changement concerné. Il y a ceux et celles qui sont impliqués dans des changements dans le genre, la quantité et le lieu de leur travail sans que ces variations n'altèrent les principaux paramètres de leur profil de travail. Pour eux, il y avait une *continuité* dans le contenu général de leur travail. À l'inverse, il y avait ceux et celles qui s'engageaient vers une *réorientation* plus marquée de leur profil de travail. Pour ces derniers, le contenu du travail a été grandement affecté. Les deux types de scénarios présentent des formes avantageuses et désavantageuses qui résultent en quatre types de réactions éprouvées face au changement dans le travail. Nous avons identifié ces expériences sous les noms de « fluide », « embrouillé », « remous » et « tourbillon ». Elles sont différenciées de la façon suivante (voir le tableau 9.1).

Tableau 9.1
Quatre expériences de changement au travail

	CHANGEMENT DANS LE PROFIL DE TRAVAIL	CHANGEMENT VERS LE PROFIL DE TRAVAIL
Ressources avantageuses	Fluide	Remous
Ressources désavantageuses	Embrouillé	Tourbillon

Les expériences de changement « fluides » sont encastrées dans les circonstances avantageuses de l'emploi professionnel et des bonnes ressources disponibles dans l'entourage, notamment auprès de la famille. Les personnes qui circulent à travers le changement bénéficient des ressources de soutien social et personnel afin de transiger assez facilement avec les coûts et la durée du changement. Lorsque les gens sont capables de circuler avec aisance dans le changement, ils le font de façon à développer et à trouver assez facilement les occasions d'emploi et les cheminements professionnels. Lorsque des événements imprévus ou non planifiés surviennent, certains pouvant être très stimulants, il y a dans l'itinéraire « fluide » du changement une continuité dans l'identité professionnelle assurant des sources fiables de soutien social.

Cependant, nous avons identifié comme étant « embrouillées » les expériences de changement désavantageuses en dépit du fait que le profil de travail était maintenu. Les expériences « embrouillées » impliquent des changements dans le lieu, la durée et le type de personnes qui travaillent dans un contexte où les ressources financières ne répondent pas aux besoins personnels ou ceux de la famille, ou encore ces besoins ne sont satisfaits qu'au prix d'un immense effort. Souvent, cet effort comprend le recours à de multiples emplois pour la personne impliquée dans le changement ainsi que pour chaque personne de la famille en âge de travailler. Changer d'emploi est une stratégie commune pour qui tente d'améliorer sa situation, même si, habituellement, il y a des mouvements latéraux à l'intérieur desquels le choix d'emplois demeure très mince. Pour certains, y compris les personnes célibataires, la situation « embrouillée » survient au moment où un individu tente de se sortir du marasme de l'endettement élevé. Cette catégorie d'individus endettés englobe également des personnes en ménage qui, pour s'en sortir, continuent à compter assidûment sur les ressources familiales, prennent des personnes en pension ou cohabitent avec des membres de leur famille d'origine. Il y a dans tous les cas un effort constant de tenter de gérer la situation en faisant du bénévolat, en prenant des cours de façon volontaire ou en étant à l'affût de toute autre occasion dans l'espoir d'améliorer sa situation d'emploi. En dépit de tous ces efforts, ces personnes et les membres de leur famille ne font encore que subsister.

Pour les besoins de ce chapitre, nous illustrons avec de plus amples détails l'impact des inégalités sur les habiletés à transiger avec le changement, en mettant l'emphase sur les personnes qui ont vécu des changements dramatiques dans leur profil de travail, les « remous » et les « tourbillons ».

9.2.2 Le changement impliquant un nouveau profil de travail : les « remous » et les « tourbillons »

Pour ce groupe d'individus, le changement au travail implique une rupture dramatique dans leur profil et un tournant vers un nouveau cheminement. Pour certains, prendre une nouvelle direction constitue une action volontaire, mais non pour d'autres. Pour la plupart, toutefois, il s'agit un peu des deux. Cela inclut une formation pour des nouveaux genres d'emplois, un changement d'emploi qui implique une sorte de nouveau départ, tel qu'un déménagement, un divorce ou une émigration. Cela peut aussi impliquer une maladie ou incapacité qui requiert un virage radical à savoir où et à quelle fréquence une personne peut travailler. Quoique non pas exclusivement défini par les stratégies d'apprentissage à long terme, il s'agit d'un moment primordial pour déployer de telles stratégies. Le réseautage joue également un rôle clé dans ces efforts à rediriger son profil de travail.

Le caractère principal dans l'expérience de la redirection du profil de travail est fortement influencé par l'inégalité. Le « succès » des tentatives de réorientation dépend des circonstances dans lesquelles se retrouvent les personnes au départ et du type de soutien qu'ils bénéficient. Ceux qui sont les plus avantagés parviennent à se réorienter avec l'aide du soutien social et personnel en place. Nous avons identifié cette expérience de changement sous le nom de « remous ».

L'entente de séparation offerte à Jane par le gouvernement fédéral impliquait une somme forfaitaire. Cette base financière semblait suffisante pour permettre à Jane de s'engager dans une nouvelle direction dans sa vie, impliquant aussi une formation intensive et complète. Néanmoins, elle avait décidé de vendre sa maison afin de financer les frais de sa formation. La flexibilité de son statut personnel a permis à Jane de déménager dans une autre ville afin de participer au programme de formation qu'elle jugeait le meilleur pour elle. Les réseaux développés au fil des ans à titre de résidente d'Ottawa et d'employée du gouvernement fédéral ont rendu possible le travail autonome comme chiropraticienne, puisque ces réseaux lui ont procuré une clientèle de base. Jane a bien réussi dans sa nouvelle profession, et même si elle a perdu son investissement immobilier, elle se sent financièrement en sécurité et se sent en mesure de planifier son avenir.

« Remous »

Jane est dans la cinquantaine avancée. Elle est séparée, vit seule et n'a pas d'enfants. Elle possède un réseau parental très étendu, surtout à l'extérieur d'Ottawa, et occasionnellement, elle offre du soutien financier à des membres de sa famille. Jane ne reçoit ni aide financière ni aucune autre forme d'aide de la part de sa famille. Elle a été une employée à temps plein du gouvernement fédéral durant plusieurs années, et durant cette période elle s'est construit un réseau de collègues et de contacts. Ce réseau s'est avéré utile lors de son licenciement au milieu des années 1990, alors qu'elle a pris la décision de changer de carrière. Elle s'est inscrite à temps plein à un programme d'études en chiropractie. Son inscription à ce programme lui imposa un déménagement pour la durée de la formation, soit une période de plus de deux ans. Elle a vendu sa maison, en partie pour financer sa formation. Une fois sa formation complétée, Jane est retournée à Ottawa pour entreprendre une pratique professionnelle à titre de travailleuse autonome. Ses collègues et les contacts de son emploi précédent l'ont aidée à établir une base de clients pour sa nouvelle profession. Cependant, durant son absence, le marché immobilier s'est emballé et le coût des maisons a beaucoup augmenté. De plus, étant donné le coût financier du démarrage d'une nouvelle pratique professionnelle, Jane est financièrement incapable de s'acheter une nouvelle maison.

Les individus moins avantagés sacrifient beaucoup afin de couvrir les coûts en temps et en argent des tentatives de réorientation de leur carrière professionnelle. Étant donné que les ressources sur lesquelles ils peuvent se fier sont moins importantes, cette nouvelle direction a moins de chances de réussir. Nous avons identifié cette expérience de changement sous le terme de « tourbillon ». Ces personnes s'efforcent continuellement d'améliorer leur sort et celui de leur famille. Dans l'espoir de réussir, elles utilisent fréquemment des stratégies de réseautage et leurs expériences personnelles. Cependant, les exigences en temps et en argent des deux stratégies mettent beaucoup de pression sur leurs ressources. Le développement des réseaux n'implique pas de coûts formels comme les frais de scolarité par exemple, mais il y a cependant des coûts en temps et en argent associés aux activités de réseautage telles que les rencontres, les visites, les appels téléphoniques et la correspondance. De plus, les réseaux engendrent des liens de réciprocité, exigeant que ceux qui requièrent quelque chose des autres se préparent à réagir favorablement lorsque quelqu'un demandera une faveur en retour. Les efforts dans la formation continue impliquent des coûts élevés et une baisse de revenu. Nous connaissons de nombreuses situations où ces investissements en temps et en

argent n'ont pas amené l'individu à de meilleures conditions[4]. Souvent, il retourne à son point de départ (autant de façon réelle que métaphorique), parfois avec un fardeau plus lourd qu'au moment de la décision de la redirection, à cause des coûts de sa tentative de réorientation.

Dans notre exemple de « tourbillon », la spirale descendante est bien en place. C'est un cas poignant d'espoir et d'effort trahis. Alors qu'il se sentait disposé à se motiver, à être flexible et proactif dans le développement de ses contacts et l'établissement de son réseau, Jeff a terminé son parcours dans un état bien pire qu'au moment où il a entrepris sa tentative de réorientation.

« Tourbillon »

Jeff est à la fin de la vingtaine. Il est célibataire et n'a pas de personne à charge. Après avoir quitté l'école secondaire et occupé des emplois précaires, Jeff décida que le temps était venu de se bâtir une carrière décente. Il fut attiré par les annonces publicitaires à la télévision sur plusieurs possibilités de carrière offertes dans le domaine des technologies de l'information. Il décida alors de suivre une formation en TI dans la ville de résidence de ses parents, déménageant même chez eux durant la période d'apprentissage afin de faire quelques économies. Il s'inscrivit dans un cours de neuf mois dans une école privée et emprunta 15 000 $ pour couvrir les frais de scolarité. Après avoir complété le cours, il déménagea à Ottawa et fut embauché par le biais d'une agence locale d'emploi dans un centre d'appel d'une firme informatique, au salaire initial de 15 $ l'heure. Même si ces dépenses courantes étaient modestes et qu'il tentait de maintenir un train de vie frugal en logeant dans une maison de pension, Jeff réalisa qu'il pouvait payer les intérêts mensuels sur son prêt, mais pas rembourser le capital. Il continua d'espérer faire des progrès dans la carrière que pouvaient offrir les TI. Dans ce but, il s'engagea dans différentes séances de formation autonome. Son intérêt à nous rencontrer consistait à bénéficier d'une expérience de communication avec des gens afin de développer des habiletés de réseautage. Il est conscient cependant que dans l'agence où il travaille, personne n'est embauché au-delà du niveau de superviseur. Lorsque nous l'avons à nouveau contacté un an après notre première visite, Jeff occupait toujours le même emploi et il était maintenant préoccupé par la possibilité d'être licencié parce que des rumeurs indiquaient que le centre d'appel allait être relocalisé à l'étranger. Son salaire avait augmenté de 1,20 $ et il était maintenant de 16,20 $. Il est celui qui a le plus d'ancienneté parmi les salariés toujours à l'emploi du centre d'appel.

4. Sur ce problème de l'écart entre la formation et les occasions d'améliorer son sort, voir aussi Swift (1995).

Jeff a tenté de se repositionner, mais il l'a fait à partir d'une position nettement désavantageuse. Les références de Jeff en matière de technologies de l'information (TI) ne lui ont pas donné accès au type d'emploi qu'il avait espéré. En fait, plusieurs de ses collègues de travail ne possèdent aucune qualification. Il a accumulé une dette de 15 000 $ sans avoir sérieusement envisagé comment la rembourser. Son réseau familial était d'un grand soutien, mais il tentait de se trouver un emploi dans une autre ville. Son réseau personnel parmi ses anciens collègues était inexistant, ainsi même que sa confiance dans réseaux présentés par les agences locales d'emploi. Sa scolarité de base étant très limitée, il n'avait accès qu'à des cours privés de niveau inférieur sur les technologies de l'information, n'ouvrant la porte qu'à des emplois de qualité inférieure. Ces circonstances l'ont rendu vulnérable aux fausses promesses de lendemains qui chantent dans la technologie de pointe au-delà de l'arc-en-ciel que faisait rayonner la formation suivie ; les établissements de formation professionnelle ont quant à eux profité de sa vulnérabilité.

9.3 Sortir des circonstances désavantageuses : comment est-ce possible ?

Nous avons argumenté que les profils de travail désavantageux sont maintenus en partie parce que les stratégies pour transiger avec le changement sont aussi construites sur l'inégalité. Il y a des inégalités dans les ressources que les gens possèdent au départ de la période de transition, tout comme dans la manière dont les ressources sont mises en service durant la transition. Nous avons aussi avancé que les stratégies spécifiques pour négocier le changement sont elles-mêmes marquées par des formes plus ou moins avantageuses. Les occasions variées de formation permanente qui sont offertes et le type de réseautage disponible pour les personnes qui sont plongées dans des circonstances semblables aux « fluides » et aux « remous » sont de meilleure qualité que pour ceux qui sont aux prises avec une situation « embrouillée » et « tourbillon ». Il semble très difficile de se débarrasser des désavantages associés à ces conjonctures. L'inégalité structurant le court terme rend impossible ou du moins très difficile de voir à l'amélioration à plus long terme. Cependant, il y a des personnes parmi nos participants qui ont réussi à rediriger leur profil de travail d'une position désavantageuse et embrouillée vers de meilleures conditions. En d'autres mots, elles ont mené des stratégies d'apprentissage et de réseautage afin de sortir des milieux offrant des emplois précaires et de qualité inférieure vers un travail offrant des tâches plus substantielles ainsi qu'une meilleure sécurité. Les circonstances et les stratégies du succès nous démontrent des niveaux de soutien social profonds et variés.

En termes d'occasions d'emploi et de formation, ces personnes étaient au bon endroit, au bon moment, faisant la bonne chose. La majorité d'entre elles furent en mesure de « surfer » sur la vague de la technologie de pointe. Dans le contexte de la ville d'Ottawa se positionnant elle-même dans le club sélect de la technologie (Hunt, 2001), le marché local de l'emploi favorisait les occasions d'emploi dans ce secteur. De plus, au moment de la période de transition, ces personnes ont reçu un soutien indéfectible de la part des membres de leur famille et des groupes de leur communauté, des indemnités de séparation de leurs employeurs précédents et des programmes gouvernementaux (p. ex., des stages de travail pour les étudiants, des prêts étudiants, l'assurance-emploi). Ces illustrations s'appliquent bien à Mike, un jeune homme qui s'est débattu afin de mettre fin à une situation de petits boulots dans le secteur du commerce de détail. Avec le soutien indéfectible de plusieurs personnes en provenance de différents milieux et ce, durant une période assez longue, il a réussi à sortir de sa situation précaire et ses conditions se sont nettement améliorées.

« Sortir du marasme »

Mike est dans la jeune trentaine et il est diplômé d'un établissement collégial dans le domaine de la technologie du génie informatique. Il est marié et père de jumeaux. Il est présentement à l'emploi d'une firme de technologie. Son emploi à temps plein est permanent et son salaire dépasse 50 000 $ par année. Avant d'entreprendre ses études dans ce domaine, Mike a travaillé pendant plus de dix ans dans le secteur du commerce de détail. Il a quitté l'école secondaire sans avoir obtenu de diplôme. Motivé par le peu d'avenir qui s'ouvrait devant lui sur le plan professionnel, soucieux du bien-être de sa famille et encouragé par son épouse, Mike quitta son emploi, s'inscrivit à l'assurance-chômage alors qu'il réfléchissait sur les débouchés qui s'offraient à lui, puis il décida de retourner à l'école. Afin de financer ses études, il obtint un prêt étudiant. De plus, son père lui proposa de l'aider en lui donnant la vieille voiture familiale. Sa belle-famille, qui administrait un édifice à logements, lui offrit un appartement gratuitement pendant la durée de ses études. Les deux familles vivent à proximité l'une de l'autre et la belle-mère de Mike assure la garde des jumeaux pendant la journée. Mike a obtenu son emploi actuel immédiatement après sa graduation, à la suite d'une information privilégiée obtenue d'un ami qui travaille au même endroit. Après une période de probation de trois mois, son emploi a été confirmé et il est depuis un employé permanent.

Mike a orienté le développement de ses compétences dans le domaine des TI au moment où ce secteur offrait des salaires très lucratifs, vers la fin des années 1990. Afin de l'aider à entrer dans ce secteur et de compléter des études d'une durée de trois ans, il a bénéficié de plusieurs ressources substantielles pour supporter la période de transition. Le

soutien et l'encouragement que Mike a reçus de sa femme, les ressources considérables qu'il a obtenues de sa famille sous la forme d'un appartement gratuit, de la garde sans frais de ses enfants, d'une automobile gratuite, ont représenté des facteurs significatifs dans sa capacité à quitter le commerce de détail et à retourner aux études. De plus, il a eu accès à des programmes gouvernementaux sous forme d'assurance-emploi et de prêts étudiants. Tous ces éléments ont contribué à aider Mike pendant la période de transition d'un emploi précaire et peu rémunéré vers une formation d'avenir puis, de là, à un emploi permanent et rémunérateur dans le secteur de la technologie de pointe.

9.4 Conclusion

Par cette recherche, notre attention a porté sur le fossé qui sépare ce que nous savons, d'une part, des récentes tendances structurelles dans l'organisation et la qualité du travail et, d'autre part, la dynamique qui interagit avec les efforts individuels permettant d'absorber et d'initier le changement dans les profils personnels. Notre recherche est exploratoire, mais néanmoins elle suggère des pistes importantes pour les recherches futures. En conclusion, nous aimerions insister sur deux aspects.

Premièrement, l'enquête qualitative sur le changement au plan individuel nous procure une importante vision sur la façon dont les transitions et les cheminements se produisent. La manière dont les personnes réagissent et initient le changement dans leur travail nous raconte une histoire importante sur l'encastrement de l'expérience de travail. Les transactions du changement au travail ne sont pas des ensembles individualisés d'événements et de processus. Ils impliquent certaines configurations qui mettent en scène des points de vue, des circonstances particulières et la coopération de la part des conjoints, des enfants, de la famille élargie, des amis et du voisinage. Au plan des circonstances sociologiques élargies, ces transactions impliquent également le soutien des employeurs et des gouvernements tant fédéral, provincial que municipal.

Deuxièmement, un élément essentiel et courant tant dans les connaissances scientifiques que parmi les discussions en matière de politiques publiques tend à conceptualiser l'inégalité comme une *conséquence* d'événements variés, de chronicité et de conditions relatives à l'expérience. Les résultats de la recherche rapportés ici, avec son intérêt sur la manière dont le changement s'effectue, adoptent une conception de l'inégalité qui s'apparente à un *processus*. En tant que processus dynamique, l'inégalité structure les habiletés de certaines personnes à interagir avec les demandes du changement et dans le changement. C'est cette dynamique,

de même que le caractère de processus de l'inégalité, qui rend impossible la séparation entre le court terme et le long terme dans la discussion sur le changement. Les individus avantagés circulent aisément dans la routine du changement, et ils sont capables d'utiliser leurs ressources personnelles, familiales et communautaires et de vivre temporairement une période trouble alors qu'ils sont en train de se doter d'outils pour se relancer dans de nouvelles formes de travail. Ceux et celles qui sont moins avantagés se débrouillent tant bien que mal dans un effort perpétuel de changement, ce qui exige de manière routinière mais nécessaire de maintenir leur famille et de se maintenir eux-mêmes à un niveau situé à peine au-dessus de la précarité. La qualité ainsi que la quantité de leurs ressources pour transiger avec le changement sont également désavantagées, et plusieurs parmi ces derniers estiment que leurs efforts extraordinaires à se doter de moyens de se relancer les renvoient à une situation pire que celle qu'ils ont laissée. Nous concluons en affirmant qu'il n'est guère productif d'essayer de séparer le profil de l'inégalité à long terme du profil à court terme, comme le suggèrent certains analystes des politiques publiques. Ce sont les circonstances et les ressources disponibles à court terme qui conditionnent les processus par lesquels les bienfaits à long terme sont rendus possibles.

10

FORMES SOCIALES ET FORMES MARCHANDES

La construction du marché dans de grandes sociétés de services informatiques

Nicole May

Parmi les transformations majeures de l'organisation productive au sens large de ces dernières décennies, l'une des plus significatives est la place croissante des activités de services. Or, ces activités ont ceci de particulier qu'il n'est pas possible d'y séparer totalement production et consommation. Cette caractéristique a des conséquences sur l'organisation même de la production des services, et différentes notions – notamment celles de coproduction, de servuction et de relation de service (Barcet, 1987 ; Delaunay et Gadrey, 1987 ; Eiglier et Langeard, 1987) – ont été élaborées pour en rendre compte. Mais elle a aussi des conséquences sur l'organisation et le fonctionnement du marché, en ce qu'elle implique une antériorité de l'engagement entre prestataire et bénéficiaire d'un service sur la production du service lui-même. *A priori*, en effet, cette antériorité des engagements paraît aller à l'encontre d'une organisation marchande de l'échange : cette antériorité crée, à divers titres, une situation d'incertitude qui pèse sur les conditions de formation des engagements réciproques,

rendant inefficaces les dispositifs habituels de qualification *ex ante* de l'objet de l'échange et, du même coup, inopérant ce signal essentiel à la formation et au fonctionnement des marchés qu'est le prix.

De fait, pendant longtemps la plupart des activités de services se sont développées à l'écart de l'économie marchande[1], et leur développement actuel sous forme marchande s'appuie sur des formes sociales particulières qui éloignent l'organisation et le fonctionnement du marché de ces activités des formes « classiques ». L'objet de cet article est de s'interroger, à partir d'une analyse des formes de construction du marché et de leurs évolutions dans de grandes entreprises généralistes de services informatiques aux entreprises (SSII), sur les dimensions sociales liées à la construction du marché dans des activités marchandes de services aux entreprises et sur les relations qu'entretiennent ces formes avec les relations marchandes. Les modifications qu'entraîne cette imbrication dans le fonctionnement du marché sont-elles en mesure d'entraver le développement du capitalisme ou ne font-elles que participer de ses évolutions actuelles ?

Dans une première partie, on reviendra sur les formes particulières de construction du marché existant dans les activités de services et sur les différents types de dispositifs sociaux de qualification *ex ante* du prestataire et de la prestation à travers lesquels s'organise l'échange marchand. La seconde partie sera consacrée à l'analyse des formes de construction du marché et de leurs évolutions dans le secteur des services informatiques, en se focalisant sur les grandes SSII « généralistes », c'est-à-dire celles qui sont les plus engagées dans une dynamique capitaliste[2] ; elle montrera le développement mais aussi les limites des formes d'objectivation des prestations permettant un fonctionnement de marché « classique ». Dans la troisième partie, enfin, on s'interrogera sur les relations entre ces limites à l'objectivation *ex ante* des prestations et le fonctionnement du marché et on développera quelques remarques plus générales sur le fonctionnement actuel des marchés que nous inspire cette analyse.

1. L'association ancienne (et qui n'a pas disparu) entre service et servilité traduit bien l'existence d'une situation d'échange radicalement différente de celle que suppose, en principe, l'échange marchand et qui repose sur la libre volonté des deux protagonistes : la référence à la notion de servilité traduit, elle, l'inégalité structurelle d'une relation fondée sur la dépendance, le pouvoir et la domination.
2. Les analyses auxquelles on se référera sont, pour l'essentiel, issues de deux recherches menées sur les grandes SSII présentes sur le marché français mais non exclusivement françaises et reposant principalement sur des entretiens réalisées auprès de responsables de ces firmes (voir May, 1999 ; May et Delapierre, 2003).

10.1 Construction du marché et dispositifs de confiance

Comme on le rappelait en introduction, l'une des caractéristiques de la production des services tient à l'antériorité des engagements entre prestataire et client sur la réalisation de la prestation, antériorité qui renvoie elle-même à la simultanéité, dans la production des services, entre production et consommation. Concrètement, cela signifie que le prestataire ne peut pas accumuler à l'avance (produire à l'avance) des prestations de service qui seraient ensuite proposées *ex post* au bénéficiaire. En d'autres termes, et si l'on se réfère à l'échange marchand, cela signifie que, dans les services, il n'est pas possible de vendre ce qu'on a produit : on doit vendre avant de produire et ensuite produire ce qu'on a vendu. L'organisation de la transaction marchande suppose donc l'existence d'une relation et la conclusion d'un accord entre prestataire et client préalables à la réalisation de la prestation. Ce point est noté tant par Hill (1977) que par Gadrey (1992) dans leur définition respective des activités de services[3], mais ses conséquences sur l'organisation et le fonctionnement du marché n'ont que rarement été prises en compte[4]. Or, cette antériorité des engagements contractuels – et marchands – sur la réalisation de la prestation crée, à divers titres, une situation d'incertitude.

L'incertitude porte, d'abord, sur la prestation elle-même en tant que résultat de l'activité du prestataire et « objet » de la transaction. Le décalage temporel signifie, en effet, que le client va devoir s'engager vis-à-vis d'un prestataire avant qu'il puisse évaluer la qualité de la prestation, puisque celle-ci ne pourra être évaluée qu'*ex post*, une fois la prestation réalisée. Compte tenu de ces difficultés à évaluer *ex ante* ce que sera, *in fine*, la prestation et quelle en sera la qualité, il n'est guère possible d'établir *ex ante* une relation fiable entre le prix du service et la qualité du service effectivement rendu : le prix ne peut donc fonctionner comme signal ou indicateur régulant les échanges. Cette incertitude sur le résultat final et l'indétermination qui en résulte sur la valeur du prix sont plus accusées s'il s'agit de services complexes, engageant une succession temporelle

3. « *A service may be defined as a change in the condition of a person, or a good belonging to some economic unit, which is brought about as a result of the activity of some other economic unit,* ***with the prior agreement*** *of the former person or economic unit* » (Hill, 1977, p. 318, je souligne). « Une activité de service est une opération, visant une transformation d'état d'une réalité C, possédée ou utilisée par un consommateur (ou client, ou usager) B, réalisée par un prestataire A **à la demande de B**, et souvent en relation avec lui, mais n'aboutissant pas à la production d'un bien susceptible de circuler économiquement indépendamment du support C » (Gadrey, 1992, p. 18, je souligne).

4. Avec, toutefois, l'exception notable des travaux de Karpik, d'abord sur les avocats (1989 et 1995) puis sur les dispositifs de confiance (1996), travaux auxquels nous ferons d'ailleurs référence dans la suite de ce texte.

d'opérations différentes au cours desquelles peuvent apparaître des difficultés non anticipées, c'est-à-dire des services dans lesquels il est extrêmement difficile d'avoir une prédictibilité de la qualité du résultat – situation très fréquente dans le cas des services de conseil/assistance et, notamment, des services informatiques. À l'inverse (on y reviendra) le développement de possibilités d'objectivation et de standardisation des services permet d'avoir une meilleure prédictibilité du résultat et, donc, de lever, au moins partiellement, cette composante de l'incertitude.

À cette première dimension de l'incertitude viennent s'ajouter d'autres éléments que l'on peut analyser en termes d'asymétrie de l'information et qui jouent tant vis-à-vis du client que du prestataire. Les premiers concernent l'adéquation des moyens (matériels et immatériels) engagés par le prestataire au résultat souhaité. En effet, le client n'est souvent guère en mesure d'apprécier réellement *ex ante* la pertinence des qualités professionnelles, des compétences ou des moyens d'un prestataire par rapport à son problème ; il n'a d'ailleurs pas toujours les compétences pour définir précisément le type de moyens dont il a besoin et donc d'apprécier si les compétences que lui offre un prestataire seront réellement ajustées à son problème. De son côté, le prestataire n'est pas toujours en mesure d'apprécier *ex ante* la complexité du problème du client et donc d'évaluer clairement le temps, les moyens et les types de compétences dont il aura besoin pour le traiter. Les seconds facteurs d'incertitude liés aux asymétries d'information renvoient, eux, à la question des comportements opportunistes et de l'aléa moral, cette incertitude étant d'autant plus marquée qu'il s'agit de prestations complexes : la production de la prestation se déroulant le long d'un processus temporel, le client ne peut pas toujours vérifier que le prestataire va travailler sérieusement et qu'il engagera réellement les moyens promis.

Enfin, à tous ces éléments qui rendent difficile l'organisation de transactions marchandes, vient s'ajouter le caractère irréversible du service. Alors qu'un bien défectueux peut éventuellement être échangé, ou ne pas être utilisé, ce n'est pas le cas pour un service : une fois le service produit, on ne peut pas revenir à l'état antérieur ; on ne peut pas en effacer le résultat et il n'est pas toujours possible de le modifier (de la coupe de cheveux ratée au procès perdu ; en se référant à l'activité des SSII, on peut prendre l'exemple de l'installation d'un grand progiciel de gestion intégrée : même s'il s'avère que celui-ci n'apporte pas, et de loin, les résultats attendus, on ne peut pas revenir en arrière et le supprimer en reconfigurant le système d'information « comme avant »).

Dans cette situation, marquée par l'incertitude, le marché ne « fonctionne pas normalement » ou, plus exactement, ne fonctionne pas selon les modalités de la théorie néoclassique. Sa construction – c'est-à-dire ce

qui rend possible son fonctionnement en tant que marché – s'appuie sur des modalités particulières de mise en relation entre le vendeur et l'acheteur : elle repose sur des « dispositifs de confiance » (Karpik, 1996), c'est-à-dire des dispositifs sociaux qui produisent des garants lesquels fonctionnent comme des tiers ou des intermédiaires entre prestataire et client et rendent possible la conclusion d'engagements crédibles entre eux.

Pour beaucoup, ces dispositifs de confiance qualifient le prestataire lui-même, que ce soit comme individu ou comme entreprise ; mais ils peuvent aussi qualifier la prestation soit en termes de moyens (méthodologies, processus), et ils portent alors sur des procédures ou des dispositifs techniques, soit en termes de résultats, objectivant alors le résultat attendu de la prestation elle-même.

D'une façon générale, la place des dispositifs de confiance qualifiant le prestataire est d'autant plus accusée que les activités de services sur lesquelles ils portent se rapprochent d'un « service pur », n'engageant que peu de moyens matériels et dans lesquels la qualité de la prestation finale dépend avant tout de l'action du prestataire. C'est précisément parce que les processus de production sont alors peu formalisés ou difficilement formalisables, et qu'il est donc difficile de qualifier *ex ante* la prestation, que la construction du marché repose essentiellement sur ces dispositifs de confiance qualifiant le prestataire. Ces dispositifs reposent sur deux registres différents. Ils peuvent faire appel à des garants personnels, indexés sur la confiance accordée à une personne ès qualité (qu'il s'agisse de la personne qui va réaliser la prestation ou de celle qui aura recommandé le prestataire) ; ils sont fondés sur connaissance directe qu'a le client de cette personne ou sur la recommandation par des intermédiaires, mais qui repose toujours sur des liens et connaissances personnelles. Mais ils peuvent aussi reposer sur des garants institutionnalisés ou objectivés[5], que ceux-ci portent sur les individus prestataires (diplômes par exemple) ou sur l'entreprise qui va réaliser la prestation (annuaires professionnels, réputation, état certifié des comptes de l'entreprise, liste des clients de la firme, surface financière de la firme) – étant souligné que bien des dispositifs articulent les deux registres.

Le « marché-réseau » constitue l'un des plus importants de ces dispositifs de qualification du prestataire indexés sur des garants personnels ; différents travaux ont montré qu'il tenait une place centrale dans la construction du marché des activités de conseil/assistance (*cf.* notamment

5. À titre d'exemple de cette différence : on peut aller dans un restaurant parce qu'il vous a été recommandé par un ami qui soit le connaissait, soit en avait entendu parler lui-même par un ami, et on est là dans l'ordre des garants personnels directs ou indirects ; mais on peut aussi le choisir parce qu'il est mentionné dans le guide Michelin, et on est là dans le registre des garants institutionnels.

Karpik, 1995, pour les avocats ; Sauviat, 1994, pour le conseil ; May, 1999 et 2000, pour les avocats et les sociétés de services informatiques). La mise en relation entre client et prestataire aboutissant à des engagements réciproques s'appuie sur la participation du prestataire et du client aux mêmes réseaux sociaux (familiaux, amicaux, professionnels, de formation, politiques, etc.) ou à des réseaux différents mais interconnectés. La construction du marché passe par la mobilisation, tant par le client que le prestataire, des différents réseaux sociaux auxquels ils appartiennent. Ainsi, des éléments comme les solidarités de corps entre anciens d'une même grande école, les relations anciennement tissées au fil de leur vie professionnelle entre deux PDG ou encore, à un autre niveau, les relations entre un ancien ingénieur d'une société de service passé chez un utilisateur et ceux de ses collègues qui sont toujours dans cette entreprise prestataire sont investis dans la construction du marché. Et il faut souligner que, même si le tiers garant est une personne, ces réseaux « personnels » sont construits socialement et sont le plus souvent étayés par différentes organisations et institutions (rôle des ordres professionnels pour les avocats, rôle des associations professionnelles comme SYNTEC, des réseaux de grandes écoles d'ingénieurs ou de commerce et, corrélativement, importance des associations d'anciens élèves de ces grandes écoles pour le conseil, par exemple). Il résulte de cette forme de construction du marché une « contrainte de proximité sociale » entre prestataire et client qui pèse sur les modes d'organisation des entreprises prestataires.

Reste que, au fil de leur développement, les activités de services aux entreprises se sont éloignées du « service pur » : leur production repose de plus en plus sur différentes formes d'accumulation matérielles (la production des services s'appuie sur un nombre croissant d'équipements et d'outils variés, dont l'acquisition suppose la mobilisation de moyens financiers croissants) et immatérielles (concernant leurs méthodes, leurs savoirs, leurs pratiques et tout ce qui concerne les informations ressources servant d'*inputs* à la production du service, les banques de données par exemple), tout ceci autorisant la construction tant de méthodologies que de processus de production à la fois formalisables *ex ante* et reproductibles. Ces évolutions, qui vont dans le sens d'une objectivation croissante tant des processus de production que des offres elles-mêmes, permettent d'augmenter la prédictibilité du résultat et créent donc des bases à partir desquelles il devient possible de qualifier *ex ante*, au moins pour partie, les prestations futures et de les faire évaluer et certifier par des tiers (labellisation et certification diverses, dont les normes ISO).

Il existe cependant différents niveaux de qualification *ex ante* des prestations, que celle-ci porte sur les méthodologies, les moyens ou les résultats. La qualification *ex ante* d'une prestation peut rester particulière,

c'est-à-dire construite lors de négociations préalables entre un prestataire et un client, ces négociations visant précisément à qualifier *ex ante* la prestation et à définir les différentes dimensions de l'engagement contractuel liant les deux protagonistes. Par contre, s'il est possible d'objectiver une prestation de telle sorte que ses caractéristiques puissent être évaluées *ex ante* de la même manière pour différents prestataires, la qualification de cette prestation peut être disjointe de celle de son prestataire ; les différentes formes de certification assurées par des tiers s'inscrivent dans cette logique de montée en généralité de la qualification *ex ante* des prestations, étant souligné que ce mouvement favorise la comparabilité entre des offres émanant de plusieurs prestataires, notamment en termes de prix.

Mais jusqu'à quel point la qualification de la prestation peut-elle venir se substituer à celle du prestataire dans la construction du marché ? L'incertitude liée au fait que la prestation n'est pas encore produite au moment des engagements et à l'incomplétude des contrats peut-elle être totalement réduite par les dispositifs de qualification des prestations ? L'objectivation des prestations permet-elle une « montée en généralité » de leurs caractérisations autorisant une évaluation *ex ante* disjointe de celle du prestataire, ou bien la possibilité d'engagements crédibles entre les deux protagonistes demande-t-elle toujours, d'une manière ou d'une autre, à être étayée par des dispositifs de confiance qualifiant le prestataire ?

La seconde partie de ce texte, consacrée à l'analyse des jeux de ces différents dispositifs de confiance dans les SSII, révèle l'existence d'une tension entre, d'un côté, un mouvement de montée en généralité de la qualification *ex ante* des prestations et, de l'autre, la difficulté d'échapper aux dimensions particulières, contractuelles, de qualification de celles-ci et, corrélativement, aux dispositifs de qualification du prestataire.

10.2 La construction du marché dans les SSII : le prestataire et la prestation

Les SSII sont passées de formes de construction du marché fondées sur le marché-réseau et indexées sur des garants personnels à des formes de plus en plus assises sur des dispositifs de qualification des prestations. Cette évolution, qui repose sur le développement de diverses possibilités d'objectivation des prestations, ne conduit cependant pas à une disparition totale des dispositifs de confiance qualifiant le prestataire dans la construction du marché.

Le marché des services informatiques (hors édition de logiciels) est longtemps resté, dans la plupart des pays européens et notamment en France, un marché préservé, dominé par des sociétés nationales peu ou pas internationalisées : les SSII se sont organisées et développées d'abord sur leur marché domestique.

Pendant toutes ces années, qui vont de l'apparition de l'industrie dans les années 1960 au début des années 1990, le développement de l'activité des SSII a essentiellement reposé sur des prestations d'assistance technique et de réalisation de logiciels spécifiques, délivrées en régie[6] sur les sites des clients. Dans ce type de contrat, la SSII n'a qu'une obligation de moyens ; elle n'a pas la maîtrise d'œuvre des projets sur lesquels travaillent ses collaborateurs, lesquels ne font que participer, sous la responsabilité des chefs de projet de l'entreprise cliente, à des projets décidés et gérés à l'interne par le client.

Dans ce contexte de jeunesse de l'industrie, les prestations sont faiblement spécialisées et diversifiées ; elles restent spécifiques à un client, liées aux caractéristiques de son système informatique (environnement machine, type d'exploitation). La demande des entreprises n'est guère formalisée *ex ante*, que ce soit en termes de contenu de la prestation ou d'exigences vis-à-vis du prestataire, d'où des contrats qui n'imposent que des engagements de moyens – et non de délais ou de résultats – et qui, en outre, portent sur les personnes (contrats personnes/jours) et non sur les méthodologies ou les processus. Les SSII, pour leur part, ne développent que peu de formes de circulation et d'accumulation internes de leurs savoirs et de leurs modes de faire : l'accumulation et l'élargissement des compétences restent l'apanage individuel de chaque salarié ; ils sont fonction des caractéristiques techniques ou fonctionnelles des projets successifs auxquels chacun est amené à travailler. Ces diverses caractéristiques inscrivent l'activité des SSII dans une logique de type « service pur ».

On comprend bien, dans ces conditions de faible explicitation *ex ante* tant des modes de faire que des caractéristiques et des qualités de la prestation attendue, que la construction du marché ait surtout reposé sur des relations de connaissance et de reconnaissance entre prestataire et client comportant de fortes dimensions personnalisées, celles-ci pouvant aller

6. Les SSII peuvent délivrer leurs prestations selon deux formes contractuelles : la régie, calculée en personnes/jours (obligation de moyens), dans laquelle la SSII n'a pas de maîtrise d'œuvre, ses salariés étant intégrés à l'équipe du client et placés sous la responsabilité hiérarchique de celui-ci ; le forfait, dans lequel la SSII, maître d'œuvre sur un projet, s'engage, selon un cahier des charges, en termes de coûts, de délais et de résultats.

jusqu'à la présentation à l'entreprise cliente des qualités des collaborateurs qui vont faire le travail : faute de possibilités de qualification de la prestation, c'est la qualification du prestataire à travers celle des personnes elles-mêmes qui sous-tend la confiance autorisant des engagements crédibles – même si, il convient de le souligner, tout ceci n'est pas exclusif d'une négociation, souvent serrée, sur les prix (prix de facturation à la journée des collaborateurs). Le marché-réseau reposant sur diverses formes de proximité sociale et organisationnelle entre prestataire et client dans lesquelles les garants personnels étaient prépondérants – au sens où le prestataire devait être à la fois connu et reconnu par le client, que ce soit par connaissance directe ou par le jeu de différents réseaux sociaux – a donc constitué, tout au long de ces années, la forme essentielle de construction du marché (May, 2000).

Au fil des ans, mais avec une forte accentuation au tournant des années 1990, les conditions de fonctionnement du secteur se sont sensiblement modifiées et ont permis le développement d'un mouvement de rationalisation et d'objectivation de l'activité qui éloigne de plus en plus celle-ci du « service pur ».

Ceci tient d'abord, bien sûr, aux bouleversements rapides et incessants des technologies informatiques au sens large à la base de l'activité des SSII. Le mouvement d'objectivation de l'activité s'appuie sur l'invention et la diffusion, au fil des ans, d'outils permettant de rationaliser et de standardiser tant les méthodes d'analyse et de spécification en amont que les processus de production (programmation et développement) des logiciels eux-mêmes (p. ex., le génie logiciel ou la programmation orientée objet, laquelle permet de décomposer un logiciel en plusieurs composants qui peuvent être réutilisés par la suite par recombinaisons dans plusieurs applications).

Ce mouvement a été renforcé par deux autres évolutions. C'est d'abord le passage des technologies de type propriétaire à une normalisation des technologies de base à l'échelle de l'industrie (position dominante de Windows, le système d'exploitation de Microsoft, et diffusion de Unix pour les serveurs et les grands systèmes), passage qui favorise le développement de suites logicielles pouvant être reproduites et réutilisées dans plusieurs environnements. C'est ensuite, et de façon liée, la place croissante prise par les progiciels dans les systèmes d'information, c'est-à-dire les outils standards dédiés à une ou plusieurs applications, mais qui doivent être déployés et connectés au système existant dans chaque entreprise : le caractère standardisé de ces outils facilite le développement de composants logiciels qui, portant sur le même progiciel, sont aisément réutilisables sous formes de « briques » pour différents clients, ce qui autorise la construction d'offres spécifiques liées à une

application ou à une combinaison d'applications largement objectivables *ex ante*, que l'on peut donc présenter au client et qui peuvent faire l'objet d'une certification. En outre, le passage, dans les années 1990, d'outils simples dédiés à une seule fonctionnalité (comptabilité, paye, trésorerie) aux grands progiciels intégrés coordonnant différentes fonctions (grands progiciels intégrés de type ERP – *Enterprises Resources Planning* –, SCM – *Supply Chain Management* – ou CRM – *Customer Relationships Management*), en augmentant la complexité et les coûts d'installation[7] (déploiement, paramétrage, implémentation avec tous les développements associés), a favorisé le développement de l'activité des SSII (ce sont elles, et non les éditeurs, qui détiennent l'essentiel de ce marché).

Mais si les évolutions technologiques ouvrent des possibilités croissantes de formalisation et de reproductibilité des méthodes et des processus, le mouvement de rationalisation et d'objectivation de l'activité s'explique également par les évolutions des clients et de leurs demandes et par celles du secteur des services informatiques et des stratégies des SSII elles-mêmes.

Du côté des clients, les évolutions de la demande de services informatiques tiennent d'abord à la mondialisation croissante des grandes entreprises, qui constituent les principaux clients des grandes SSII « généralistes », et aux transformations organisationnelles qui y sont associées (passage d'une organisation multidomestique à des organisations « mondialisées » avec des *Global Market Units*, des découpages par grandes régions du monde en fonction de couples produit/marché, etc.). Ces évolutions se traduisent par des exigences croissantes d'intégration et de communication à l'échelle d'une entreprise ou d'un groupe.

Dans ce contexte, les systèmes d'information deviennent de plus en plus stratégiques, précisément parce qu'ils permettent de relier, à des échelles géographiques élargies, différents sites ou établissements et différentes fonctions, que ce soit à l'interne ou avec des fournisseurs ou partenaires. Mais ces systèmes deviennent aussi de plus en plus complexes, vu tout ce qu'ils impliquent en termes d'interfaçage entre les systèmes existant dans diverses entités, ces systèmes étant le plus souvent non compatibles entre eux (c'est-à-dire qu'ils ne peuvent pas communiquer directement sans l'ajout d'une « nouvelle couche » logicielle). D'une façon générale, ces évolutions se traduisent par une montée en puissance du

7. L'achat de la licence ne correspond qu'à environ 20 % du coût total.

recours à l'extérieur[8], que ce soit en termes d'outils (logiciels/progiciels) ou de services (conseil, intégration de systèmes, installation de grands progiciels, infogérance sous différentes formes, développements spécifiques).

La multiplication des grands progiciels contribue à ce mouvement : il devient d'autant plus intéressant, en termes de coût et de qualité, d'acheter ces outils plutôt que de réaliser des développements spécifiques à l'interne que, ces outils devenant de plus en plus complexes, l'entreprise n'a ni les moyens ni les compétences pour les développer elle-même. Par la suite, la complexité d'utilisation de ces grands progiciels conduit souvent les entreprises à en externaliser la gestion à travers des contrats d'infogérance portant sur de longues années. L'augmentation des coûts représentés par l'installation et la gestion de ces grands systèmes comme l'incertitude croissante pour en anticiper les avantages conduisent les grands clients à exercer des pressions importantes pour obtenir des garanties *ex ante* sur le contenu, la qualité et les conditions de réalisation des prestations. Ainsi, dans les grands projets d'intégration de systèmes, il s'agit notamment d'avoir la garantie d'obtenir une même qualité de prestation quel que soit le lieu où l'outil sera installé – ce qui joue en faveur de demandes de formalisation et d'objectivation des méthodes et des outils, celles-ci pouvant aller jusqu'à l'exigence de certification par un tiers (la certification ISO portant sur les processus et considérée comme garante de leur qualité est désormais presque toujours exigée). Le développement des grands contrats d'infogérance impose, pour sa part, la construction *ex ante* de critères d'évaluation de la qualité et des performances du service rendu par le système dont la gestion est externalisée.

Quant aux SSII, elles ont été fortement incitées par les évolutions internes de leur secteur et de ses formes de concurrence à rationaliser leur activité, notamment en termes de reproductibilité des prestations. La crise importante du début des années 1990, jointe à l'arrivée sur le marché de nouveaux entrants (les constructeurs comme IBM ou, en France, Bull, mais aussi les grands cabinets de conseil en organisation et en technologie, notamment ceux liés aux grands cabinets d'audit – Andersen Consulting, Ernst & Young Consulting, etc.), a notablement durci les conditions de la concurrence, plaçant les questions de coût et de rentabilité au premier rang des préoccupations des SSII. L'entrée en Bourse au cours des années 1990 de nombre de ces entreprises, avec les exigences de rentabilité qui l'accompagnent, a accentué le mouvement. L'internationalisation, rendue nécessaire pour suivre les clients, notamment dans le cadre des grands

8. Étant souligné que ce mouvement correspond plus largement aux stratégies d'externalisation et de recentrage sur leur métier des grandes firmes et n'est pas spécifique à l'informatique – même si l'informatique correspond à l'une des fonctions dans lesquelles l'externalisation est la plus développée.

projets multisites (il faut avoir la couverture géographique adéquate), a elle aussi favorisé la rationalisation de l'activité, les SSII devant être en mesure d'assurer, sans surcoûts pour elles, la même qualité de prestation et les mêmes garanties de performance dans les différents sites et pays concernés.

Par ailleurs, autre effet de l'internationalisation, les SSII se sont aperçues que les demandes émanant d'un même client mais provenant de différents pays présentaient souvent de fortes analogies et que, en faisant circuler et en accumulant à l'échelle de la firme les différentes informations relatives à un même client (demandes passées et en cours, solutions élaborées), il devenait possible non seulement de ne pas « réinventer la roue » à l'occasion d'un nouveau contrat, mais aussi de construire en amont des offres déjà formatées permettant d'anticiper les demandes du client. Enfin, la diversification croissante des produits et des techniques à la base de leur activité (du fait notamment de la « progiciellisation » et de la multiplication des applications) comme celle de leurs métiers (du conseil à l'infogérance, en passant par l'intégration de systèmes et l'assistance technique) pousse aussi les grandes SSII généralistes à rationaliser et standardiser toujours davantage leur activité et leurs prestations, la spécialisation inévitable pour être capable de tenir sur différents marchés sans en abandonner des segments trop importants opérant par la construction *ex ante* d'offres spécifiques par marché ou par grand type de produit (p. ex., une offre SAP dédiée à la grande distribution).

Les SSII ont donc été conduites à rationaliser et formaliser leurs méthodes et leurs processus, à développer des composants logiciels réutilisables sous formes de « briques » recombinables en fonction des demandes qui leur sont adressées et à construire des *packages* associés à un type de progiciel permettant de proposer des solutions clé en main. Toutes ces évolutions ont imposé la mise en place à l'interne, à l'échelle de la firme, de différents dispositifs de circulation et d'accumulation des savoirs, des méthodes, des pratiques et des solutions élaborées.

Le mouvement de rationalisation et d'objectivation de l'activité, qui éloigne de plus en plus celle-ci du « service pur », offre des éléments permettant de qualifier *ex ante* la prestation en tant qu'objet de la transaction et résultat de l'activité du prestataire. Ces éléments portent à la fois sur les modes de faire (processus, méthodologies) et sur les résultats (fonctionnement et performance des systèmes) et sont corrélatifs du développement de différentes formes de certification assurée par un tiers (labellisation, normes ISO). De plus, ces éléments permettent aussi de réduire l'incertitude liée aux formes d'asymétrie de l'information concernant l'adéquation entre les moyens dont dispose le prestataire et la prestation attendue : la possibilité de spécifier et de qualifier *ex ante* la prestation autorise la

mise en relation entre ces spécifications et certaines caractéristiques objectivées du prestataire : certification ISO du prestataire pour une méthodologie associée à une prestation précise ; certification du prestataire par un éditeur de progiciel pour un ou plusieurs de ses produits ; surface financière ou couverture géographique du prestataire en référence aux caractéristiques d'un projet particulier.

Toutes ces évolutions ont eu des incidences sur les formes de construction du marché, c'est-à-dire sur les modalités et les règles gouvernant les engagements contractuels entre prestataire et client. Même si la régie, forme contractuelle dans laquelle la construction du marché repose essentiellement sur la qualification personnalisée du prestataire, n'a pas disparu[9], elle a largement laissé la place aux contrats au forfait et à la formule de l'appel d'offres. Mais ces nouvelles formes contractuelles, d'une part, n'ont pas entraîné une mise hors jeu des dispositifs de qualification du prestataire et, d'autre part, comportent toujours une phase de négociation particulière entre le prestataire retenu et le client, préalable à la signature des engagements contractuels.

Le contrat au forfait, porté par le développement des activités d'intégration de systèmes lui-même lié à la multiplication des progiciels, repose sur l'élaboration par le client d'un cahier des charges à partir duquel la SSII, désormais maître d'œuvre d'un projet ou d'un bout de projet, s'engage à la fois sur des coûts, des délais et un contenu de prestation ; l'engagement ne porte donc plus seulement sur des moyens mais aussi sur un résultat. La SSII doit présenter *ex ante*, en réponse à ce cahier des charges, des éléments de spécification et d'objectivation de la prestation (méthodes, processus, résultats), et elle doit donc être capable de le faire. Cette formule suppose aussi que les entreprises clientes soient capables de formuler et d'objectiver *ex ante* leurs demandes, ce qui signifie qu'elles contribuent, elles aussi, à l'interne, au mouvement d'objectivation des prestations. Le contrat au forfait n'implique pas, en tant que tel, une mise en concurrence par appel d'offres entre différents prestataires ; il peut fonctionner dans des relations de gré à gré entre client et prestataire : cela a souvent été le cas et le reste encore, notamment pour des projets de moyenne envergure. En tout état de cause, le choix en amont du prestataire fait toujours intervenir des éléments de qualification du prestataire, que ceux-ci soient « personnels » (prestataire connu en tant que personne parce qu'on a déjà travaillé avec lui, qu'il a fait bonne impression en venant en prospection ou encore qu'on l'a rencontré à une autre occasion) ou « objectivés » (éléments de caractérisation de l'entreprise prestataire

9. Elle reste la forme dominante dans les contrats d'assistance technique sur les marchés locaux et régionaux, marchés qui, même s'ils ont fortement régressé, constituent encore une part non négligeable du chiffre d'affaires des grandes SSII généralistes.

comme sa taille, ses clients, sa surface financière ou sa couverture géographique), ces éléments autorisant alors une mise en relation entre la qualification du prestataire et la prestation attendue (offre du prestataire correspondant à ce qu'on demande, connaissance du fait qu'il a déjà réalisé, pour d'autres clients, des prestations analogues). Par ailleurs, au-delà de la première réponse de la SSII au cahier des charges, les différentes dimensions contractuelles et les engagements réciproques sont toujours précisés et renégociés avant la signature du contrat.

Avec l'augmentation, à partir du début des années 1990 (Dafsa-Precepta, 1993), du recours à la formule de l'appel d'offres, la définition préalable des prestations franchit un autre cap : il ne s'agit plus seulement, pour l'entreprise cliente, de codéfinir en amont avec un prestataire le contenu et la qualité d'une prestation en même temps que ses conditions de réalisation, mais de parvenir à l'interne à une définition préalable du cahier des charges qui puisse servir de base à la mise en concurrence de plusieurs prestataires. Cette démarche suppose donc que l'entreprise cliente soit capable à l'interne, de prédéfinir sa demande dans des termes accessibles par les différents prestataires sollicités.

La difficulté de l'exercice est attestée par la façon même dont se déroule concrètement la procédure. La première version du cahier des charges est adressée à une liste déjà restreinte de prestataires (pas plus de dix et, plutôt, cinq ou six) : la *short list*. Sur la base des premières réponses, deux ou trois entreprises sont retenues avec lesquelles des négociations directes sont engagées pour aboutir au choix définitif ; mais, même lorsque celui-ci est fait, des négociations sont encore menées avant d'aboutir à la rédaction du contrat final précisant et définissant les engagements de la SSII (notamment en termes de résultats, les exigences en la matière s'étant renforcées au fil des ans et pouvant aller jusqu'à inclure l'appréciation mesurée des effets positifs du service sur les résultats et l'activité de la firme cliente), mais aussi les conditions de modification ou de révision éventuelles de ces engagements. En outre, si l'on regarde les critères de sélection des prestataires retenus pour la *short list*, on voit que ceux-ci font, une fois encore, la part belle aux dispositifs de qualification du prestataire lui-même, même si les dimensions objectivées y sont importantes.

Ces critères, en effet, vont de la connaissance concrète que l'on a déjà du prestataire (notamment par un travail antérieur à l'occasion d'une prestation informatique mais aussi de conseil) à sa réputation ou aux références qu'il peut aligner pour le type de projet dont il est question, la surface financière du prestataire, sa taille et l'extension de sa « couverture spatiale » constituant des éléments d'appréciation importants, notamment dans le cadre de gros projets multisites transnationaux puisqu'il faut que

le prestataire ait les moyens nécessaires en personnes et en implantations pour mener à bien le projet et une solidité financière qui permette de s'assurer qu'il ne fera pas défaillance en cours de route.

Ainsi, en dépit d'un recours croissant à des dispositifs de confiance objectivés qui qualifient la prestation et qui portent essentiellement sur des agencements et des « objets » techniques pouvant faire l'objet de certification, les nouvelles formes de construction du marché n'évacuent pas le recours aux dispositifs qualifiant le prestataire, notamment à ceux faisant appel à des garants personnalisés, et passent toujours par une négociation singulière préalable entre prestataire et client.

L'importance du maintien de relations personnalisées entre prestataire et client pour la construction du marché est attestée non seulement par les formes contractuelles elles-mêmes, mais aussi par deux autres transformations organisationnelles des SSII qui ont accompagné ces évolutions : la création de commerciaux grands comptes et l'engagement des SSII dans le conseil haut de gamme. L'activité commerciale a toujours constitué un enjeu important pour les SSII puisque c'est sur elle que repose la construction du marché : il s'agit pour la SSII de se faire connaître et reconnaître par les clients, non seulement pour être au courant de leurs projets à venir mais tout autant pour s'assurer que l'on fait « partie du paysage » du client, l'objectif étant, bien sûr, de déboucher sur la signature effective de marchés.

On aurait pu penser que le mouvement d'objectivation *ex ante* des offres aurait rendu les relations créées et entretenues par les commerciaux avec « leurs » clients moins décisives qu'auparavant. La création de commerciaux grands comptes, chargés d'entretenir des relations régulières avec les entreprises clientes les plus importantes au plus haut niveau hiérarchique, montre qu'il n'en est rien : cette création constitue une réponse des SSII à « la remontée » du niveau hiérarchique de décision et à la mondialisation des entreprises clientes et traduit la nécessité, pour les SSII, d'être toujours présentes au « bon » niveau de décision de leurs clients. L'engagement des SSII dans le conseil « haut de gamme » – celui qui se déploie auprès des sphères dirigeantes des grands groupes internationaux – témoigne lui aussi de l'importance qu'attachent toujours les SSII à la construction et l'entretien de relations personnalisées avec leur client : intervenir comme conseil de haut niveau auprès d'une entreprise, c'est se donner les moyens d'assurer une présence au plus haut niveau hiérarchique, de connaître les dirigeants d'une firme et, surtout, d'être connu d'eux.

En outre, dans le conseil, la construction du marché reste fortement « personnalisée » : il s'agit de prestations dans lesquelles les exigences de rigueur et de définition préalable sont moindres, non seulement parce que ces prestations n'engagent que de faibles moyens financiers (comparés bien sûr à ceux requis par la réalisation concrète des projets), mais aussi parce qu'elles interviennent en amont, à un moment où le client ne sait pas très bien ce qu'il va faire et où, du coup, il est difficile de définir au préalable un résultat sur lequel on demanderait au prestataire de s'engager. Et c'est bien cette difficulté à définir et cadrer au préalable les attentes relatives à la prestation future qui donne tout leur poids, dans le choix du prestataire, à des éléments de confiance fondés sur des dimensions de connaissance/reconnaissance sociale personnalisées. Les relations spécifiques nouées à cette occasion avec les clients échappent largement à la concurrence et peuvent favoriser par la suite le choix de la SSII pour d'autres projets (p. ex., faire partie de la *short list*).

Pour sa part, le fait que les nouvelles modalités d'engagement contractuel comportent toujours une phase de négociation singulière entre le client et le prestataire retenu pour préciser et qualifier *ex ante* le contenu des engagements réciproques conduit à s'interroger sur les limites que rencontre le mouvement d'objectivation des prestations. On aurait pu penser, en effet, que le mouvement d'objectivation *ex ante* des prestations allait rapprocher le marché des services informatiques du fonctionnement d'un marché classique, au sens où l'on pourrait juger d'une prestation à partir de ses définitions et caractéristiques propres, de façon disjointe de l'évaluation de celles du prestataire qui va la réaliser, ce qui autoriserait la comparaison en termes de qualité/prix entre des offres émanant de prestataires différents : le travail d'objectivation, mené pour des raisons différentes tant par les clients que par les SSII, s'apparente à ce que Laurent Thévenot (1984) appelle des « investissements de forme » ; il traduit une « montée en généralité » de la qualification des produits à partir de laquelle les éléments définissant les qualités et les caractéristiques de ceux-ci ne relèvent plus d'un accord singulier entre deux échangistes mais de conventions plus largement partagées, ce qui, précisément, constitue le soubassement d'un fonctionnement de marché « classique ». Or, ce que traduit l'impossibilité d'échapper au « colloque singulier » entre prestataire et client, c'est que la définition préalable des qualités, caractéristiques, contenus, etc., de la prestation future, pour précise et objectivée qu'elle puisse être, ne vaut jamais au-delà d'une situation particulière : il n'y a pas à proprement parler de « montée en généralité » de la qualification des « produits » de l'activité des SSII.

10.3 Limites à l'objectivation *ex ante* des prestations et fonctionnement du marché

Indéniablement, les limites au mouvement de rationalisation de l'activité et d'objectivation des prestations constituent un élément d'explication du caractère non « classique » du fonctionnement du marché des SSII. L'analyse révèle cependant des relations plus complexes entre ces deux éléments et nous conduira à proposer, dans un second temps, quelques remarques sur le fonctionnement du marché dont la portée dépasse, à notre sens, le seul cas des SSII.

Les limites au mouvement de rationalisation de l'activité des SSII et, corrélativement, d'objectivation *ex ante* de leurs prestations tiennent, pour une part, aux *caractéristiques techniques mêmes de l'activité* des SSII. C'est d'abord le fait – et ceci concerne principalement les grands projets intégrés – que les systèmes informatiques des entreprises clientes sont aujourd'hui le plus souvent composés de l'addition d'éléments hétérogènes, issus d'époques différentes et non compatibles entre eux (effet à la fois du développement de la micro-informatique des années 1980 et de l'importance des processus de fusion/acquisition à travers lesquels se sont constitués les grands groupes clients).

Du coup, ce qui est fait dans un site ou dans un pays n'est pas nécessairement reproductible dans un autre, et il est fréquent que des problèmes imprévus émergent en cours de la réalisation. Les contrats sont toujours des contrats incomplets ; même si, au terme de la négociation, le client a les moyens d'encadrer fortement l'activité du prestataire, par exemple avec des clauses de garantie de résultats, cet encadrement ne constitue jamais une garantie totale de ce qui sera fait et de la valeur finale de la prestation réalisée : le client est toujours obligé, à un moment ou à un autre, de faire confiance à son prestataire – et les divers dispositifs qui viennent étayer cette confiance interviennent dans le choix d'un prestataire (qu'il s'agisse d'établir une liste restreinte d'appel d'offres ou de fonctionner de gré à gré).

De façon plus générale, cela tient aussi au fait que l'industrie repose, pour son développement même, sur un mouvement permanent de renouvellement des innovations techniques et technologiques, innovations qui ne sont pas produites en interne par les SSII, mais qui les contraignent, à chaque fois qu'apparaît un nouveau produit (nouveau progiciel ou nouveau système d'exploitation, par exemple) ou un nouveau type de technologie (comme Internet et tout ce qui y est lié), à remettre en cause les formalisations et les briques antérieurement construites pour en élaborer d'autres. Ainsi, sauf à cantonner leurs prestations à celles qui concernent des technologies, des produits ou des outils anciens, ce qui

certes autoriserait effectivement le développement d'une activité de plus en plus standardisée et normalisée, voire industrialisée, mais qui constituerait une position proprement intenable en termes concurrentiels sur le marché, les SSII sont condamnées à renouveler et reconstruire en permanence leur travail de formalisation.

Et ce travail de formalisation, qui va permettre ensuite de répliquer tout ou partie d'une solution pour différents clients et dans différents lieux parce qu'il repose sur une « rationalisation professionnelle » de l'activité fondée sur la typification de cas (Gadrey, 1994), se construit par ajustements et rajustements, en relation étroite avec les remontées d'expériences venues du terrain : les problèmes vécus sur le terrain sont à la fois ce qui remet en cause les formalisations antérieures et ce qui va servir de base à la construction d'une nouvelle formalisation. Ces différentes limites, qui tiennent à l'impossibilité en quelque sorte « technique » de standardiser jusqu'au bout toutes les prestations, ne paraissent pas relever d'un effet de jeunesse qui serait appelé à disparaître quand l'industrie sera parvenue à maturité, mais plutôt d'une caractéristique structurelle de l'industrie.

Le second ensemble de raisons à relever tient à ce que, en fait, *tant les SSII que leurs clients sont confrontés à des exigences contradictoires*, certaines les poussant à œuvrer en faveur de l'objectivation des prestations et du développement des différentes formes de certification et de labellisation et des logiques de normalisation et de standardisation qui y sont associées tandis que d'autres, au contraire, les conduisent à privilégier la personnalisation des prestations. Ainsi, pour le client, il existe une tension entre, d'un côté, la volonté d'obtenir le maximum de garanties *ex ante*, en s'appuyant sur l'objectivation d'un certain nombre de critères, en poussant les prestataires à la certification et en encadrant au maximum dès le départ le travail du prestataire et, de l'autre, le souhait d'obtenir une prestation véritablement adaptée à son problème et, notamment, qui tienne compte des spécificités de l'entreprise et de son système d'information. Cette tension est d'autant plus forte que, comme on l'a noté, dans la majeure partie des cas, la construction de systèmes d'information unifiés passe par la superposition de nouvelles couches logicielles sur les couches antérieures ; les nouveaux systèmes doivent donc être développés en fonction des éléments préexistants et présentent de ce fait un caractère fortement spécifique, adapté à chacune des configuration réunifiées.

Cette difficulté explique aussi l'apparition fréquente, au cours du travail de réalisation, de questions et de problèmes particuliers qui n'ont pu être anticipés et que la SSII doit pouvoir être en mesure de traiter. Il faut enfin souligner que l'objectivation *ex ante* de l'activité du prestataire suppose, de la part de l'entreprise cliente elle-même, un important travail de « mise à plat » et de formalisation de ses besoins et de ses attentes,

travail qui peut s'avérer long et coûteux. Confrontées à ces difficultés, les grandes entreprises ont de plus en plus tendance à externaliser l'ensemble du fonctionnement et de la maintenance (applications comprises) de leurs systèmes d'information, à travers de grands contrats d'infogérance de longue durée dans lesquels les exigences sont essentiellement formulées en termes de résultats et de performance : ceci évite d'avoir à rentrer dans le détail des moyens, des modes de faire ou encore des spécifications techniques à la base du bon fonctionnement des systèmes, et donc d'avoir à développer et entretenir à l'interne des compétences pour cela – mais avec le risque de ne plus être en mesure d'évaluer réellement la performance du prestataire, ni d'en changer le cas échéant.

Pour les SSII, la tension se joue entre, d'un côté, des exigences accrues de normalisation ou de rationalisation de l'activité, non seulement pour répondre aux demandes de leurs clients mais aussi en fonction de leurs propres exigences de rentabilité (via la reproductibilité qui suppose la construction préalable d'un maximum de « briques » qui puissent être utilisées le plus souvent possible) et, de l'autre, la nécessaire prise en compte des spécificités de la situation du client et de sa demande (compte tenu notamment de l'état et des caractéristiques propres du système d'information du client sur lequel la SSII va devoir intervenir), ce qui limite le recours à des recettes ou des solutions toutes faites – ne serait-ce d'ailleurs que pour garder ses clients. En outre, comme on l'évoquait plus haut, la logique même du travail de formalisation passe par des allers-retours entre la prise en compte des problèmes spécifiques rencontrés sur le terrain, qui remettent en cause les formalisations antérieures, et l'élaboration, à partir de ces problèmes, de nouvelles solutions plus faciles à mettre en œuvre et à répliquer dans différentes situations.

Mais ces limites à la rationalisation et à l'objectivation tiennent aussi, et tout autant, aux stratégies de marché développées par les SSII. En effet, le mouvement de « montée en généralité » de la qualification des prestations qui se joue à travers le développement des diverses formes de certification, de normalisation et d'objectivation *ex ante* de celles-ci vient transformer le fonctionnement du marché et, notamment, les formes de la concurrence. Plus il est possible de qualifier *ex ante* les prestations de telle sorte que les différentes caractéristiques qui sont à la base de cette qualification soient reconnues comme valables (acceptées) de façon générale, c'est-à-dire sans référence à un prestataire particulier, plus ces prestations peuvent être évaluées comparativement les unes par rapport aux autres, indépendamment d'une négociation particulière entre un prestataire et un client et de la qualification du prestataire en tant que tel.

Cette objectivation rend possible la comparabilité en termes de prix d'offres émanant de différents prestataires et rapproche le fonctionnement du marché d'un marché concurrentiel « classique » dans lequel la régulation par les prix joue un rôle croissant. Au contraire, le maintien d'une dimension spécifique des offres de l'entreprise (parce que fondées sur tel outil ou telle suite progicielle, sur tel segment de marché) pour préserver ou reconstruire une position spécifique sur le marché (ou tel segment de marché ou tel client, d'où l'importance du travail d'objectivation de ce qui a été fait pour un même client) permet d'avoir les avantages de la rationalisation en termes de coûts sans en subir les inconvénients en termes de transformations du fonctionnement du marché et des formes de concurrence – ce qui est facilité par le fait qu'il s'agit toujours plus ou moins d'adapter quelque chose à un client.

Une telle stratégie, outre qu'elle représente un atout dans le positionnement concurrentiel de chaque SSII, constitue donc un moyen de conserver un fonctionnement de marché fondé sur la spécificité et la diversité des offres des différents concurrents : si aucune prestation offerte par une SSII n'est véritablement équivalente, ou même simplement comparable, à celles offertes par ses concurrents, le prix ne saurait constituer le seul, ni même le principal critère de choix du client. En d'autres termes, maintenir un fonctionnement de marché qui laisse une place à la qualification du prestataire constitue pour les SSII moins une contrainte à abolir qu'un atout stratégique à préserver. Si le marché des grandes SSII ne fonctionne pas « normalement », ce n'est pas seulement dû aux effets des techniques de production, aux limites de rationalisation, aux exigences de coproduction ou encore à l'incertitude créée par l'antériorité des engagements contractuels sur la réalisation de la prestation. C'est aussi parce que les formes de la concurrence ne sont pas données par un « état du marché » préexistant qui s'imposerait aux firmes. Elles sont largement construites par les stratégies déployées par les firmes – ou, au moins, par les plus grandes d'entre elles –, la maîtrise de ces formes constituant précisément pour elles un enjeu stratégique essentiel.

10.4 Conclusion

Ces constats sur le caractère « non classique » de la construction et du fonctionnement du marché des SSII appellent, à notre sens, quelques observations plus générales.

Première remarque : ces constats nous rappellent que le marché est construit socialement et que ce qui autorise l'échange marchand et les engagements contractuels qui y sont associés reposent sur des formes

sociales et institutionnelles. En d'autres termes, le marché n'est pas autoréférentiel et il paraît logique de parler d'inscription sociale du marché (ou encore d'utiliser la notion « d'*embeddedness* » chère à Granovetter, *cf.* notamment 1995). On peut toutefois se demander en quoi ceci est réellement nouveau et jusqu'à quel point ce serait spécifique des activités de service. En fait, et comme le soulignait il y a déjà bien longtemps Durkheim ([1893], 1991), « tout n'est pas contractuel dans le contrat », ce qui signifie que le contrat marchand, quel qu'il soit, est toujours enchâssé dans des formes sociales et institutionnelles qui en constituent le garant en dernier ressort. Ce qui change, effectivement, dans le cas des SSII ou, plus généralement, des services, c'est que le poids de ces formes, qui excèdent les rapports marchands en même temps qu'elles les rendent possibles, se trouve accru – et que l'illusion d'un contrat d'échange entre agents économiques qui se suffirait à lui-même pour autoriser les transactions commerciales se dissipe. Il reste que ceci ne signifie pas la disparition des rapports marchands et des agents économiques, c'est-à-dire d'entreprises inscrites dans des dynamiques concurrentielles, fonctionnant avec des exigences de rentabilité et de profit dont la concrétisation passe par la vente de leurs prestations.

Seconde remarque – et là on retrouve des observations déjà mentionnées par Karpik (1996) – : les dispositifs de confiance qui autorisent le fonctionnement du marché dans des situations d'incertitude sur « l'objet » final de la transaction ne reposent pas seulement sur des dimensions personnelles telles qu'elles sont mobilisées à travers différents réseaux sociaux ; on a pu voir que ces dispositifs reposent aussi sur des garants objectivés concernant le prestataire et, surtout, sur des dispositifs techniques autorisant la construction de ces garants sociaux objectivés que sont les différentes formes de certification par de tiers. Ce constat conduit à souligner les limites des analyses de la confiance et de son rôle dans la construction du marché qui ne prennent en compte que les relations directes entre les personnes (on pense aux analyses en termes de réseaux sociaux et de la nouvelle sociologie économique ; *cf.* notamment Lévesque, Bourque et Forgues, 2001) ; même dans les services, les relations marchandes entre les personnes sont largement médiatisées par des objets – et des objets techniques – et c'est pour beaucoup sur eux et à travers eux que se construit la confiance entre les personnes.

La troisième remarque concerne le rapport marchand et est issue de l'analyse des positions respectives du prestataire et du client lors de négociations singulières. Cette négociation particulière, en effet, opère comme un révélateur du caractère divergent, conflictuel des intérêts de chacun des protagonistes : pour le client, il s'agit, certes, d'encadrer au maximum l'activité du prestataire (risque d'opportunisme), mais aussi, et de plus en plus, d'imposer des engagements de résultats qui portent non seulement

sur la fiabilité et les performances du nouveau système informatique (panne, rapidité) mais également sur ses effets sur le fonctionnement de la firme elle-même ; c'est que ce qui importe à la firme cliente, ce n'est pas le système en tant que tel, mais sa valeur d'usage (ses effets médiats) et le rapport entre cette valeur d'usage et son prix, c'est-à-dire son coût pour la firme. Pour la SSII, l'enjeu renvoie d'abord à la valeur d'échange de la prestation, le prix auquel elle va la vendre : il s'agit, pour elle, de ne pas être contrainte de baisser ce prix au-delà de ses coûts, d'obtenir des garanties de renégociations, notamment financières, si des problèmes non anticipés surgissent, ou encore d'éviter de prendre des engagements de résultats trop précis quant aux effets de la prestation sur les performances de la firme cliente.

En d'autres termes, l'indétermination du prix qui résulte de l'incertitude jamais totalement levée sur la qualité finale du résultat et donc sur l'objet de la transaction – et qui fait que l'issue des négociations dépend souvent pour une part non négligeable de rapports de force ou de pouvoir entre prestataire et client – met en lumière le fait que l'échange marchand est un rapport social dans lequel la position des échangistes est structurellement conflictuelle, même s'il s'agit de parvenir à un accord. Ce caractère est certes masqué dans la représentation classique du fonctionnement du marché (la rencontre de x vendeurs et x offreurs assurant la formation d'un juste prix d'équilibre qui ne lèse personne), mais il reste la réalité de bien des fonctionnements de marchés, et ce, au-delà du seul cas des services informatiques.

Et ceci nous renvoie à notre quatrième remarque. On a relevé plus haut que le maintien d'une spécificité de leurs offres et, corrélativement, l'impossibilité ou, à tout le moins, la difficulté pour le client de dissocier prestation et prestataire constituaient, pour les SSII, un atout stratégique : il s'agit par là, en effet, de jouer sur les formes de la concurrence et, plus précisément, pour chaque entreprise, de construire des offres tellement spécifiques qu'elles échappent au jeu concurrentiel. Or, une telle pratique, qui consiste à préserver ou à affirmer une spécificité irréductible de ses offres pour contourner le jeu concurrentiel ou en redéfinir régulièrement les termes, est loin d'être spécifique des SSII ou même des activités des services, comme en témoigne le jeu croissant des grandes entreprises sur les marques et les logos (*cf.*, sur des registres différents, Klein, 2002 ; Cochoy, 2002). Certes, il s'agit d'une pratique vieille comme le capitalisme lui-même, mais qui constitue l'un des traits dominants du capitalisme contemporain, où de plus en plus de marchés sont dominés par un petit nombre de très grandes entreprises, c'est-à-dire fonctionnent de façon oligopolistique (Michalet, 2002).

Toutes ces remarques conduisent à relativiser les analyses qui ont pu être faites sur le fait que l'inscription sociale du marché – et, dans les activités de services, la nécessaire négociation préalable entre prestataire et client pour arriver à un accord sur l'objet de l'échange et ses conditions de réalisation – viendrait, en quelque sorte, subvertir la logique marchande et, au-delà, le capitalisme lui-même. L'articulation entre « l'économique » et « le social » dans le fonctionnement du marché n'est en rien nouvelle.

De plus, l'indétermination et l'incertitude qui pèsent de façon croissante, notamment dans les services aux entreprises, sur les termes de l'échange favorisent les stratégies d'entreprises visant à occuper une position dominante sur leur marché. De fait, la montée des services, notamment mais pas seulement en ce qui concerne les services aux entreprises[10], s'opère de plus en plus dans un cadre marchand et s'appuie sur le développement d'entreprises et même de très grandes entreprises qui inscrivent leurs activités dans le cadre d'une économie capitaliste. Cela ne veut pas dire qu'il n'y ait rien de nouveau sous le soleil, mais que certaines règles de base du capitalisme, et d'abord celles qui tiennent aux exigences de valorisation du capital, continuent de peser sur la construction du marché quelles que puissent être, par ailleurs, l'importance nouvelle des rapports de coopération ou de partenariat entre entreprises ou, à un autre niveau, la meilleure prise en compte, par les entreprises, de la valeur d'usage pour leurs clients des biens et des services qu'elles leur vendent.

10. Comment ne pas souligner que les dernières décennies sont marquées par le passage dans la sphère marchande non seulement de bien des services auparavant assurés dans la sphère domestique, mais aussi de nombre de services auparavant du ressort de la sphère publique (on pense non seulement à tous les anciens monopoles publics comme l'eau, l'électricité, etc., mais aussi à des activités liées à la culture ou à l'éducation).

11 A-T-ON APPRIS ET INNOVÉ ? Le cas du multimédia à Montréal

Diane-Gabrielle Tremblay

Dans ce texte, nous nous demanderons s'il y a eu apprentissage et innovation dans le cadre d'une étude de cas du processus de reconversion du Faubourg des Récollets située dans la Cité du multimédia à Montréal. Pour ce faire, nous commencerons par nous interroger sur le concept d'innovation et ferons un petit détour par la théorie économique. Puis, nous passerons de l'économie de l'innovation vers une socioéconomie de l'innovation, pour enfin inclure à notre réflexion la dimension territoriale et l'innovation sociale. Enfin, nous nous pencherons sur le cas de la Cité du multimédia à Montréal et nous nous demanderons si, dans ce contexte, les acteurs sociaux ont appris et innové.

11.1 L'analyse de l'innovation

Bien que le concept d'innovation ait récemment été associé à la société, comme en témoigne cet ouvrage sur l'innovation sociale, l'utilisation du terme « innovation » fait généralement référence à l'économique. Nous

traitons donc dans cette section de l'approche économique de l'innovation et nous tenterons plus loin de voir dans quelle mesure celle-ci peut permettre de comprendre un des phénomènes à l'étude dans cet ouvrage et dans ce texte, soit un processus de reconversion économique prenant place en milieu métropolitain. Nous mentionnerons la vision traditionnelle de l'innovation en économie, mais nous nous pencherons surtout sur des visions hétérodoxes, qui prennent de plus en plus le devant de la scène en ce qui concerne l'innovation et les systèmes d'innovation (locaux, régionaux ou nationaux).

Dans une perspective hétérodoxe, nous évoquerons deux grands auteurs, soit Joseph Schumpeter et Thorstein Veblen, avant de passer à la vision évolutionniste de l'innovation, peut-être la plus utile pour nous ici, mais qui s'appuie en partie sur les apports de chercheurs antérieurs (voir, entre autres, Tremblay, 1989).

11.1.1 L'analyse de Schumpeter

La vision principale que l'on retient des écrits de Schumpeter est celle de l'entrepreneur innovateur, qui inspire sa vision plus générale de l'innovation. C'est en la transposant dans le domaine de l'économique que Schumpeter en dérive la notion d'entreprise et d'entrepreneur. « L'entreprise est l'acte de réaliser, l'entrepreneur l'agent qui réalise des combinaisons nouvelles de facteurs de la production » (Schumpeter, 1935). Ainsi, pour Schumpeter, l'entrepreneur n'est pas l'inventeur d'une découverte ; c'est plutôt l'innovateur, c'est-à-dire celui qui introduira cette découverte dans l'entreprise, dans l'industrie, dans l'économie, soit le responsable de la diffusion de l'innovation à proprement parler. Dans cette perspective, « la fonction spécifique de l'entrepreneur consiste donc à *vaincre une série de résistances* » (Schumpeter, 1935, nous soulignons). Selon Schumpeter, l'innovation se réalise « quand l'économie fait autre chose, en dehors de la pratique courante, nous pouvons alors parler de réponse créatrice » (Schumpeter, 1935, cité par Marty, 1955, p. 87).

La définition schumpetérienne de l'innovation se conçoit comme la mise en application de nouvelles fonctions productrices pouvant recouvrir tout un éventail de phénomènes : l'introduction de nouveaux produits, ce qui peut même être considéré comme le cas standard ; des changements techniques dans la production du bien déjà consommé ; l'ouverture de nouveaux marchés ou d'une nouvelle source de fournitures ; la taylorisation d'un travail ; une distribution améliorée ; l'établissement d'une nouvelle organisation des affaires ; bref, quelque manière de faire aller les choses différemment (cité par Marty, 1955, p. 88).

Trois grandes catégories d'obstacles ou de résistances à l'innovation peuvent être identifiées (Tremblay, 1989). L'entrepreneur innovateur agit dans un contexte d'incertitude, ne pouvant disposer des données dont il aurait par contre eu connaissance s'il n'avait fait qu'intervenir de façon habituelle plutôt que de chercher à innover. Il peut avoir recours à des données rétrospectives, mais celles-ci sont de moindre utilité dans un contexte d'innovation comparativement à une production plus ou moins à l'identique. L'innovateur ne pourra s'en servir que « comme le sauteur s'aide du tremplin ». Ainsi, selon la lecture proposée par Perroux, « l'entrepreneur dynamique de Schumpeter qui parie sur les structures neuves lance un défi au comptable » (cité par Marty, 1955, p. 91). La deuxième catégorie d'obstacles paraît relativement évidente. Schumpeter l'énonçait ainsi en 1935 : « Il est objectivement plus difficile de faire du nouveau que ce qui est accoutumé et éprouvé. » Enfin, la troisième catégorie est la plus importante à nos yeux. Il s'agit de la réaction du milieu social à l'égard de l'innovation, ou « à toute personne qui veut faire du nouveau » (Schumpeter, 1935, p. 347). Cette catégorie se subdivise en trois grandes sous-catégories.

La première renvoie à la résistance des consommateurs à l'innovation (Marty, 1955, p. 92). Dans ce contexte, il se produirait ce qu'on peut appeler une « tension ». Cette tension serait imputable au retard culturel et au délai d'adaptation de la société envers l'innovation. À cet égard, Schumpeter disait : « Il n'est pas suffisant de produire un savon satisfaisant, il faut encore entraîner le peuple à se laver » (cité dans Marty, 1955, p. 92). La dimension de l'usage social est ainsi mise en évidence pour expliquer la diffusion de l'innovation. En ce qui concerne les résistances, il faut isoler des résistances d'ordre objectif, liées à la nature de la démarche d'innovation, au fait que le temps a créé des habitudes. Puis, l'entrepreneur doit vaincre des résistances d'ordre subjectif, c'est-à-dire qu'il doit faire un effort pour sortir de l'habituel. Enfin, une série de résistances d'ordre social doivent être vaincues également. Les résistances sociales regroupent : la résistance des consommateurs ; la résistance des autres firmes ; enfin, la résistance des groupes professionnels. À nos yeux, ces diverses formes de résistances s'expriment aussi en ce qui a trait à l'innovation sociale, et notamment au développement de réseaux d'entreprises ou de *clusters*, d'où l'intérêt du retour sur l'analyse de Schumpeter. La fonction de l'entrepreneur schumpetérien est donc d'abord d'innover et, ce faisant, de vaincre toute une série de résistances auxquelles nous avons fait allusion plus haut.

Pour ce qui est du regroupement d'entreprises, Schumpeter dit (1935, p. 553) : « L'apparition d'un entrepreneur ou de quelques entrepreneurs rend plus facile, et par là provoque, l'apparition d'entrepreneurs différents et toujours plus nombreux. » Cette réflexion est intéressante pour nous qui nous intéressons aux réseaux d'entreprises et aux systèmes

locaux ou régionaux d'innovation, et on peut considérer que cette vision est en partie à l'origine de l'intérêt de développer la Cité du multimédia, comme tous les autres projets de regroupement physique des entreprises, que ce soit sous la forme de technopôle, de technoparc ou autre.

11.1.2 La contribution de Veblen

L'analyse de Thorstein Veblen constitue un apport important à l'analyse économique de l'innovation, mais aussi à la réflexion interdisciplinaire sur ce sujet. Pour Veblen, la technologie ou « l'état des techniques » (*state of industrial arts*) est le facteur économique primordial et déterminant, et un certain déterminisme économique, tout à fait fondamental dans l'œuvre de Veblen, s'exerce sur l'ensemble de la société et de la culture. Ainsi, Veblen considère que tout système économique, et donc toute société, se caractérise par un état donné des techniques et par une technologie (Corbo, 1973, p. 277).

Ce que Veblen entend par l'expression « technologie » se résume à deux séries d'éléments ; il s'agit : « d'une part, d'un système d'outils, d'instruments, de machines même ; d'autre part – et c'est l'aspect le plus important –, d'un ensemble de processus, de recettes, de manières de faire, de techniques, en un mot : d'un savoir-faire » (Corbo, 1973, p. 277). Veblen utilise aussi l'expression « capital intangible » ou « avoir immatériel » en faisant référence à ce savoir-faire technique, qu'il juge plus important que les outils et les instruments qui constituent le capital physique. L'innovation chez Veblen est ainsi perçue de façon plutôt étroite, au sens d'innovation de processus, bien qu'il dépasse la dimension proprement physique du capital tangible ou des machines.

Une autre caractéristique importante de la technologie telle que la conçoit Veblen est que celle-ci est considérée comme un capital *collectif*, « un savoir-faire, un système de connaissances, empiriquement acquis, développé et enrichi et transmis de génération en génération » (Corbo, 1973, p. 278). Ainsi, et ceci est intéressant pour notre étude, outre le fait de privilégier l'importance du savoir-faire et des connaissances intangibles dans ce que l'on qualifie de l'état des techniques, Veblen favorise une vision de la technologie comme « possession indivise du groupe social, alors que les instruments que suscite cette technologie peuvent fort bien être appropriés privément » (Corbo, 1973, p. 279). Cet aspect est également essentiel pour nous, puisque nous nous intéressons aux dimensions collectives du processus d'innovation et au processus de création de connaissances et de savoir-faire issu des échanges entre individus ou entreprises.

11.1.3 L'importance du « milieu »

Veblen considère que la technologie ne sera efficace que si elle trouve les conditions matérielles appropriées, si l'on dispose des forces matérielles requises, et si elle se trouve dans un milieu de diffusion ou un « milieu de propagation[1] » approprié. Par rapport aux économistes orthodoxes, Veblen accorde une place beaucoup plus déterminante à la technologie : déterminante des objets et des formes de la propriété et, plus largement, de la vie des sociétés. Dans une certaine mesure, la théorie de Veblen est donc empreinte d'un certain « déterminisme technologique » ; cependant, Veblen fera intervenir d'autres forces qui contribueront à atténuer ce déterminisme que l'on serait porté à relever.

Parmi ces autres forces, mentionnons la « culture ». En effet, Veblen est d'avis que la technologie n'est pas une réalité statique, mais bien une réalité dynamique « qui évolue constamment et dont le degré d'efficacité dépend de certaines conditions précises » (Corbo, 1973, p. 295). Ainsi, il y aurait interaction entre la technologie et la culture de la société : « s'il est vrai que la technologie influence la culture, il est aussi vrai que la culture peut faciliter aussi bien qu'inhiber l'efficacité et le progrès de la technologie ». Ici encore, on se rapproche d'une vision multidisciplinaire de la technologie.

La conception de Veblen est peut-être quelque peu excessive à cet égard, puisqu'il considère que certains éléments de culture (conceptions négatives de la technologie, superstitions, traditions, préjugés sociaux, idées ou prémisses religieuses, métaphysiques, etc.) peuvent exercer un effet négatif sur le dynamisme ou la diffusion de la technologie (comme des innovations sociales, ajouterions-nous) au sein d'une société. Veblen est d'avis que les connaissances dites positives sont essentielles à l'efficacité et au progrès de la technologie.

L'analyse de Veblen est ici d'autant plus intéressante pour nous qu'elle met en relief des effets de réciprocité entre la technique/technologie et les institutions. En effet, non seulement les technologies ont-elles une incidence sur l'environnement culturel et institutionnel, ce qui dans une certaine mesure serait plutôt proche d'une vision qualifiée de déterminisme technologique, mais cet environnement institutionnel exerce lui-même un effet sur les technologies. Non seulement le changement technologique ou l'innovation entraînent-ils un réaménagement de l'ordre institutionnel, réaménagement dont l'importance sera fonction du

1. Nous utilisons ici une expression que l'on doit rapprocher des analyses de Perroux (1986).

changement lui-même (Corbo, 1973), mais le contexte institutionnel et conventionnel agira lui aussi sur les modalités et les formes de l'innovation (Tremblay, 1989).

Il y aurait ainsi une forme de *réciprocité d'effets* entre le contexte institutionnel et les technologies (ou l'innovation, terme que nous préférons, mais que Veblen n'utilise pas, ou peu). Ce sont là des éléments qui nous paraissent fort pertinents et que nous retenons pour notre analyse. Dans une certaine mesure, cela peut aussi renvoyer au concept de « milieu de propagation » ou de diffusion des technologies, au rôle que ce milieu propagateur ou le milieu social jouerait dans l'accélération ou le ralentissement du rythme de diffusion de l'innovation et donc aussi sur son dynamisme.

Ainsi, si nous retenons l'idée que les techniques et les systèmes technologiques « engendrent un cadre institutionnel et culturel qui vient régulariser leur utilisation et inculquer aux hommes des modes appropriés de comportement par rapport à leur technologie » (Corbo, 1973, p. 305), nous retiendrons également que ce cadre institutionnel et culturel peut agir sur les techniques et modeler le cours de l'innovation (économique ou sociale) dans une société donnée.

Pour terminer, rappelons que, contrairement à Schumpeter, Veblen a une vision plutôt étroite de la technologie, qu'il limite au savoir-faire et aux connaissances techniques, une vision que l'on peut apparenter à la vision économique orthodoxe de l'innovation. En effet, on retrouve à peu de choses près ici les « recettes » ou les *blueprints* de la théorie économique orthodoxe en ce qui concerne les possibilités de production.

Dans la vision économique orthodoxe (ou néoclassique), ces recettes sont accessibles à tous, de sorte que les aspects de réseaux sociaux ou de capital social sont totalement négligés. Cette vision orthodoxe peut aussi être critiquée parce qu'elle exclut toute incertitude ou doute : les entreprises possèdent les connaissances ou ne les possèdent pas, elles maîtrisent une activité ou non. Il n'y a ainsi aucune vision de processus, d'apprentissage ou de capital social, contrairement à ce que l'on met en évidence dans les nouvelles visions de l'innovation sociale. Ajoutons que la théorie néoclassique orthodoxe considère généralement les entreprises isolément, et non en interaction entre elles ou avec les institutions, notamment publiques et financières. Ainsi, les facteurs institutionnels sont aussi absents de l'analyse, alors que l'innovation sociale tend à mettre en évidence ces facteurs. Ayant résumé notre critique de la vision économique orthodoxe et présenté quelques éléments intéressants des thèses de Schumpeter et Veblen, nous passons maintenant à l'analyse évolutionniste, qui nous paraît constituer un apport important.

11.1.4 Des classiques à l'analyse évolutionniste

Une des caractéristiques majeures de l'analyse évolutionniste consiste à voir l'innovation comme un *processus* (Freeman, 1974). Cela peut paraître banal, mais l'analyse économique orthodoxe ne s'intéresse précisément pas au processus et sur ce plan voit plutôt l'innovation ou le changement technologique comme une « boîte noire » (Rosenberg, 1972 et 1976). Les évolutionnistes, au contraire, mettent l'accent sur le processus même de l'innovation, considérant que c'est là le cœur de la dynamique technologique et de la dynamique économique globale, notamment par son effet sur les phénomènes de croissance et de crises[2]. Les évolutionnistes mettent l'accent sur les propriétés dynamiques des économies, caractérisées par la fréquente introduction d'innovations de formes multiples, de processus décentralisés de production de la nouveauté, ainsi que des mécanismes collectifs de sélection (Coriat et Weinstein, 1995).

Les évolutionnistes parlent plus précisément de *coupling process ;* ils font alors référence à un « processus qui transmet des impulsions, en reçoit, raccorde les idées techniques nouvelles et les marchés » (Le Bas, 1995). Pour un autre auteur évolutionniste, G. Dosi (1988), l'innovation est un processus de résolution de problèmes. À l'instar de Freeman, Dosi rejette la notion de connaissance parfaite de la technologie – ou de l'innovation –, qui se dégage de la vision orthodoxe des *blueprints* ou recettes technologiques ; les deux auteurs la considèrent aussi éloignée de la réalité que la notion d'équilibre général.

Selon ces économistes, le processus d'innovation est généralement situé dans une organisation, une entreprise, ce qui rapproche cette analyse de la vision schumpetérienne. Alors que, dans une période antérieure, on considérait que l'innovation était davantage le fait des artisans-créateurs, les évolutionnistes rattachent l'innovation à l'entreprise qui, depuis la fin du XIX^{e} siècle, représente effectivement le lieu premier de la création et de l'innovation, du moins si l'on fait abstraction pour le moment de l'innovation qualifiée de « sociale ».

Chez Schumpeter, il s'agissait dans un premier temps de petites ou de moyennes entreprises qui étaient le lieu premier de l'innovation, alors que la concentration du capital aurait, au fil des ans, donné lieu à la domination des grandes entreprises et de leurs départements de recherche et développement. Chez les évolutionnistes, par contre, ces deux lieux (PME et grandes entreprises) ne se succèdent pas nécessairement dans le temps, mais peuvent au contraire coexister. Cela nous semble correspondre à la

2. Outre les travaux originaux des auteurs évolutionnistes, en particulier Dosi (1988) et Nelson et Winter (1982b), nous nous inspirons plus particulièrement de la synthèse de Le Bas (1995).

réalité actuelle où, selon les secteurs et selon le degré de maturité du secteur en question, ce sont les PME ou les grandes entreprises qui dominent le processus d'innovation. Dans le secteur du multimédia, auquel nous nous intéressons, ce sont effectivement les deux groupes qui innovent, sous divers aspects.

Dosi (1988) a d'ailleurs avancé que ces deux régimes d'innovation (traditionnel ou routinier) peuvent fort bien s'expliquer par la phase dans laquelle se trouve une industrie donnée. En phase d'émergence d'une industrie (on peut penser au multimédia, aux biotechnologies, à l'optronique, etc.), il note que l'innovation tend à procéder par essais et erreurs ; les entrepreneurs prennent des risques, de nouvelles technologies apparaissent, ce qui donne lieu à la naissance de nouvelles entreprises.

Au contraire, dans la phase de maturité (pensons aux secteurs financier, de l'automobile, de l'acier, etc., où les marchés sont assez saturés), généralement caractérisée par une organisation de marché oligopolistique, les changements technologiques et l'innovation constituent une des armes de la concurrence, sinon la principale. On se retrouve donc devant les deux modèles schumpetériens de l'entreprise innovante, deux modèles de processus d'innovation. Dans le cas de la PME (de biotechnologie, du multimédia ou autre), on pense davantage au modèle de l'inventeur, du génie créateur, où l'innovation est hautement incertaine, alors que dans le cas de la grande entreprise (de l'automobile ou de l'acier), l'innovation est davantage un processus routinier, effectué de manière plus systématique, dans un département de recherche et développement.

Selon l'analyse évolutionniste, l'innovation est également vue comme un processus *endogène*, un processus *social* qui se rattache aux technologies ou systèmes techniques, comme aux marchés des produits, au marché du travail et à l'économie. Étant ainsi rattaché à ces ensembles de *faits sociaux* (Le Bas, 1995), le processus d'innovation demeure incertain, bien qu'il ne soit pas totalement aléatoire. L'entreprise intervient à l'interface de ces divers éléments. Elle effectue alors des médiations, des choix, dans le cadre de cet ensemble de faits sociaux dans lequel elle s'inscrit.

Un très grand nombre d'auteurs évolutionnistes, dont Dosi, Freeman, Nelson et Winter, ont traité de l'innovation comme processus cognitif ; c'est là un des aspects de leurs travaux qui ont connu le plus de succès et ont été repris dans nombre de travaux ultérieurs[3]. Cette vision renvoie à l'idée qu'il y des ajustements, des évolutions au sein de l'organisation

3. Voir notamment les textes de Villavicencio, Ruffier, Tremblay et Rolland dans Tremblay (1996).

innovante. L'apprentissage est vu comme un processus cognitif et, de ce fait, irréversible et dépendant de son parcours passé[4] (*path dependent*). En d'autres mots, l'histoire compte !

Ainsi, le processus d'innovation met fondamentalement en jeu des connaissances, des savoirs, des compétences, des savoir-faire, des capacités et des aptitudes. Ces thèses mettent aussi l'accent sur le processus d'apprentissage dans l'action, le « *Learning by doing, using, sharing* », dans la firme, le réseau ou le secteur d'activité.

11.1.5 L'introduction du territoire

L'introduction du territoire dans l'analyse s'est faite par le développement du concept de système national d'innovation, un concept qui renvoie à l'idée d'une multitude d'acteurs (entreprises, organismes publics, universités, collèges, organismes de R-D, de financement, etc.), reliés par divers réseaux officiels ou informels, qui réalisent des échanges et s'influencent mutuellement (Klein et Fontan, 2004). Ces acteurs développent des connaissances et influent sur la nature de l'innovation. Les travaux ont traité de systèmes nationaux, régionaux et locaux d'innovation, dont la structure et la performance dépendent de divers éléments, dont les suivants : les forces en recherche et développement bien sûr, mais aussi les établissements d'éducation et de formation, les interactions au sein du système, la capacité d'absorption de ce qui vient de l'extérieur (qui n'est pas seulement limitée au local). Cette prise en compte de la dimension territoriale de l'innovation a contribué à la mise en évidence de capacités différenciées à l'intérieur des pays. En effet, on observe que les régions se spécialisent et constituent des pôles de création, ou d'innovation, mais dont la capacité à innover varie considérablement (Florida, 2002).

Ce qui importe à nos yeux, c'est la capacité qu'ont les organisations et les institutions d'utiliser les ressources pour acquérir des niveaux de connaissances plus importants et atteindre des objectifs. On peut ainsi considérer que le développement d'un capital cognitif qui permet d'apprendre et d'innover est fondamental pour expliquer le dynamisme ou la reconversion de certains territoires, l'absence de ce capital permettant d'expliquer les échecs. Les travaux plus récents mettent en évidence une notion qui nous paraît tout à fait intéressante pour expliquer la diversité des dynamismes innovateurs et des évolutions territoriales, soit la « capacité d'absorption » d'un secteur ou d'un territoire.

4. Sur cette notion, voir l'introduction que nous avons rédigée dans Tremblay (1995).

Ainsi, l'économie apprenante devient un concept central dans le contexte de l'économie du savoir ou de l'intangible (par opposition à la production matérielle). Elle souligne l'importance des activités d'apprentissage, non seulement en termes de R-D, mais de *l'ensemble du contexte institutionnel qui contribue à l'apprentissage et au développement des connaissances*. Ainsi, le territoire – et les échanges qui s'y produisent – peuvent être source d'apprentissages, ce qui conduit à la théorie de l'organisation ou de l'économie apprenante.

Nous résumons très brièvement les éléments de cette théorie qui nous paraissent pertinents pour interroger le degré d'apprentissage ou d'innovation que l'on peut trouver dans des cas de reconversion ou de développement local (Tremblay *et al.*, 2003). Trois formes d'apprentissage sont généralement identifiées, soit l'adaptation à l'environnement, la capitalisation de l'expérience, ainsi que la gestion des connaissances. Selon cette vision, les individus ou entreprises peuvent s'engager dans des activités coordonnées, transformant directement ou indirectement des intrants en extrants. Ils peuvent ainsi développer une base de connaissances communes, qui peut ensuite être source d'innovations importantes.

On peut introduire ici le concept d'innovation sociale, qui se définit généralement comme le développement de solutions à un problème social, une réponse à une demande sociale, qui connaît une certaine diffusion. La définition retenue par le Conseil de la science et de la technologie et d'autres organismes québécois est assez large, ce qui pose parfois des problèmes, puisque tout peut devenir de l'innovation sociale. Nous revenons dans cette dernière section de la partie théorique sur la problématique de l'innovation sociale telle que nous la voyons, en tentant d'en baliser les limites.

11.1.6 Les compétences pour innover

Il n'est pas facile de conclure sur les apports théoriques pertinents pour notre étude de cas, mais tentons de rappeler les lignes essentielles de ce que nous avons exposé. D'abord, nous considérons que l'innovation n'est pas donnée, mais résulte de la capacité d'un territoire (local, régional) à créer et développer des solutions, en d'autres mots de sa « capacité d'absorption » de ce qui vient de l'extérieur.

Le processus d'innovation est alors vu comme un processus dynamique et il est alors pertinent de tenter d'identifier les facteurs à l'origine des diverses trajectoires (Scott, 2001 ; Salais et Storper, 1993). De plus, selon cette perspective que nous retenons, le territoire n'est plus vu comme extérieur au processus d'innovation, mais source de réseaux et de capacité d'absorption de connaissances : ceci renvoie bien sûr aux thèses des

districts industriels, des milieux innovateurs ou systèmes locaux de production. Dans cette vision, le territoire peut contribuer à la création et à l'innovation ; il faut alors tenter de déterminer pourquoi certaines entreprises choisissent des lieux précis, quelles ressources les attirent, comment se développe la capacité d'absorption notamment. C'est à ce type de question que nous nous sommes intéressés dans notre étude du cas de reconversion du site de la Cité du multimédia et des relations entre acteurs dans le secteur du multimédia.

En ce qui concerne le caractère « innovateur » d'une expérience de quelque type que ce soit, ceci reste bien sûr en partie subjectif. Si nous nous basons sur les définitions traditionnelles de l'innovation, soit l'innovation technologique, les enquêtes classiques dans le domaine (Enquête sur l'innovation de Statistique Canada) identifient des innovations au sens de « première mondiale », de première canadienne, de première dans le secteur, et certains identifient même comme novatrice ce qui est une première dans une organisation donnée. Toutefois, lorsque nous nous intéressons à des innovations de nature sociale, les choses peuvent se compliquer quelque peu…

En effet, si le concept d'innovation est communément restreint au domaine des technologies, voire de la technique, le concept d'innovation sociale a connu une certaine diffusion dans la dernière décennie. Ce concept gagne du terrain dans les domaines de la « nouvelle sociologie économique » (Levesque, Bourque et Forgues, 2001) et de la « géographie socio-économique » (Benko et Lipietz, 2000). Ce point de vue ne rejette pas le rôle du marché dans la production de l'innovation, mais postule plutôt que celui-ci est enchâssé dans le social, issu de rapports sociaux ou tout au moins associé à ceux-ci (Fontan, Klein et Tremblay, 2004).

Le potentiel dynamisateur d'une innovation n'est par ailleurs pas automatique et il n'est pas éternel. Pour qu'une innovation existe, il faut qu'elle se diffuse, mais cette diffusion peut être plus ou moins importante. Pour Dosi (1988), le potentiel dynamisateur d'une innovation est lié au cycle de vie d'un produit, mais cette analyse peut s'étendre aussi à des innovations sociales. De ce point de vue, les travaux de Vernon distinguent cinq phases : la nouveauté, la croissance, la maturité, la standardisation et le déclin (Fontan, Klein et Tremblay, 2004).

L'effet dynamisateur de l'innovation s'observe principalement dans les premières phases, alors que l'innovation attire de l'intérêt, parfois des capitaux, et génère de nouvelles activités. Habituellement, on pourrait penser que par la suite, le caractère innovateur diminuerait, alors que l'expérience ou le produit serait diffusé à plus grande échelle et reproduit plus largement, de sorte que le potentiel dynamisateur de l'innovation diminuerait alors.

Comme nous nous intéressons dans nos études de cas à des zones ou régions données et à une analyse comparative de ces cas, il peut être utile de rappeler que Vernon (1974) propose une explication de l'effet de l'innovation sur le développement économique. Selon cette explication, le développement est lié à la capacité d'un pays, ou d'un milieu régional ou local, de se spécialiser dans la fabrication de produits situés dans leurs premières phases et de s'en dégager par la suite à mesure de l'avancement du cycle pour réorienter la spécialisation économique vers d'autres produits émergents (Fontan, Klein et Tremblay, 2004). On peut ainsi penser que les régions qui auront été les premières à innover auraient un avantage sur les autres.

Les travaux des économistes évolutionnistes nous indiquent que les innovations ont un effet sur des dynamiques temporelles, mais les géographes économiques nous indiquent pour leur part que les innovations ont aussi un effet sur le territoire. Comme l'indique Perroux (1986), l'innovation n'apparaît pas partout et elle n'apparaît pas non plus en même temps. Elle s'observe dans des endroits précis, où elle induit des changements dans les façons de faire, qu'il s'agisse des manières de produire, de consommer, de collaborer, etc. (Fontan, Klein et Tremblay, 2004).

Comme nous l'indiquions par ailleurs (*ibid.*), Perroux situe la diffusion de l'innovation dans le contexte d'un processus conflictuel qui oppose, d'une part, les pratiques de production et de consommation induites par l'innovation, et, d'autre part, le potentiel d'un milieu pour s'y adapter. Mais s'y adapter ne signifie pas simplement imiter. Cela fait référence aussi, et surtout, aux actions volontaires menées conjointement par des entrepreneurs et des organisations pour s'approprier le processus innovateur, le développer, le prolonger, et générer une capacité dynamique récurrente.

C'est à ce type de processus innovateur que nous nous sommes intéressés dans nos recherches sur des territoires particuliers, dont celui de la Cité du multimédia ; en effet, nous nous intéressons aux actions des organismes intermédiaires et des entreprises, mais aussi aux résistances et aux adaptations des milieux. Nous devrions pouvoir identifier les façons qui permettent à un milieu régional de s'adapter de manière à créer des ensembles productifs régionaux qui sont en mesure de profiter de l'effet des innovations. De ce fait, nous identifierons les conditions sociales qui rendent la collectivité « apte à innover » (*ibid.*), ce qui n'est pas sans intérêt du point de vue du transfert possible vers d'autres zones.

11.2 Le cas du multimédia

La recherche sur le secteur et la Cité du multimédia de Montréal a été entreprise dans le contexte du programme des Initiatives majeures de recherche concertée du CRSH, dans le cadre d'une équipe regroupant également des chercheurs travaillant sur le multimédia à Toronto et Vancouver. Un des objectifs majeurs de la recherche consistait à déterminer s'il existe des échanges entre les acteurs et si ces échanges peuvent permettre des apprentissages. La recherche visait donc à identifier les acteurs et leurs rôles, et plus largement à déterminer s'il existe un lien entre localisation, proximité, innovation et performance socioéconomique d'un territoire donné. La recherche repose sur une étude documentaire, mais aussi sur une enquête menée par questionnaire auprès d'acteurs présents dans le secteur du multimédia (acteurs institutionnels, entreprises, organismes publics, organismes de financement et associations ; en tout 75 entrevues menées). Elle repose aussi sur une soixantaine d'entrevues avec des travailleurs du multimédia à Montréal, celles-ci ayant été menées dans 18 entreprises (Tremblay, 2003a, 2003b et 2003c). À partir de cette recherche, nous tenterons de mettre en lien les observations faites et la théorie exposée sur l'innovation, tout en tentant de déterminer s'il y a eu apprentissage et innovation sociale dans ce cas.

11.2.1 L'innovation : un processus de résolution de problèmes

En nous fondant sur les observations faites auprès des travailleurs du multimédia, nous pouvons dire que dans ce cas, l'innovation est bien un processus qui consiste à résoudre des problèmes (Dosi, 1988) et que dans le multimédia, c'est davantage sous cette forme que sous la forme de R-D traditionnelle que l'innovation se présente. De plus, l'innovation se présente sous la forme de changements graduels (pas radicaux) ; sur ce plan, on peut considérer que le secteur du multimédia diffère des secteurs nouveaux comme la biotechnologie ou les autres secteurs du genre, fondés davantage sur des découvertes scientifiques, souvent radicales.

Nous avons aussi observé que l'innovation se fait surtout dans des PME et qu'il y a peu de R-D, sauf au tout début des développements du secteur ou de produits particuliers. De manière générale, les innovations découlent de changements graduels dans les produits et processus, et de tentatives de résolution de problèmes. Nous avons aussi observé que l'apprentissage se fait dans l'entreprise, par des processus de « *Learning by doing, using, sharing* » ; nous avons noté que ceci se produit surtout à l'intérieur de l'entreprise, et qu'il y a peu de partage dans le réseau ou le secteur.

Comme le proposent les thèses évolutionnistes, on peut considérer qu'il y a parfois un certain processus de « pollinisation » : les idées circulent… et suscitent l'innovation – surtout dans la résolution de difficultés techniques ou bogues avec de nouveaux logiciels. Mais il y a aussi des secrets industriels, qui bloquent la circulation des découvertes et des modes de résolution de problèmes entre les entreprises. Du côté des travailleurs, on peut observer certains phénomènes de partage d'information et de trucs du métier (Tremblay et Amherdt, 2004) mais cela s'observe peu entre les entreprises, la concurrence étant le mode dominant.

11.2.2 Y a-t-il un système territorial d'innovation ?

Nous pouvons maintenant nous demander si ce territoire peut être apparenté à un système régional ou territorial d'innovation. Sans présenter tout le détail de nos observations ici[5], nous avons constaté qu'il existe bien une multitude d'acteurs dans le secteur du multimédia : entreprises, organismes publics, universités, collèges, organismes de R-D, de financement, etc. Cependant, ces organismes sont plus ou moins reliés entre eux par divers réseaux officiels ou informels ; certes, il y a quelques réseaux, mais ces réseaux paraissent plutôt émergents que bien établis. Par ailleurs, les échanges apparaissent limités et il nous semble qu'il y a relativement peu d'influence mutuelle. Enfin, certaines organisations développent des connaissances, mais l'influence de celles-ci sur l'innovation dans les organisations et dans le secteur semble limitée.

De ce fait, nous apportons une réponse quelque peu mitigée à la question de savoir si l'on peut parler d'un système régional ou local d'innovation. En effet, si des établissements d'enseignement sont bien présents et s'il y a bien certaines interactions au sein du système, nous soumettons l'hypothèse selon laquelle la capacité d'absorption serait peut-être limitée en regard du volume de ressources présentes. On peut alors s'interroger sur la cause de cette difficulté à absorber et à faire circuler les connaissances.

Est-ce la capacité qu'ont les organisations et les institutions d'utiliser les ressources pour acquérir des niveaux de connaissances plus importants et atteindre des objectifs ? Est-ce la crainte de la concurrence, surtout avec les difficultés des dernières années ? On observe certes que depuis 2000, le travail est devenu plus routinier dans nombre d'organisations du secteur, du moins celles qui ont survécu à l'hécatombe de l'an 2000, qui en a vu disparaître un grand nombre. L'espace de créativité semble s'être

5. Voir Tremblay et Rousseau (2005a, 2005b, 2005c).

rétréci dans bien des organisations, à l'exception peut-être des entreprises les plus connues du domaine du jeu électronique (Tremblay et Rousseau, 2005b).

Nous nous sommes aussi demandé si la proximité géographique des entreprises peut favoriser l'innovation, qu'elle soit de nature économique, technologique ou sociale. Il est évidemment difficile d'établir un indicateur précis pour évaluer la proximité, d'autant plus que celle-ci peut se décliner en termes de proximité physique ou géographique bien sûr, mais aussi en termes de proximité organisationnelle, souvent plus importante. Quoi qu'il en soit, nos entretiens dans le secteur ont montré que la plupart des entreprises du multimédia ne pensent pas que la proximité physique d'entreprises connexes puisse véritablement influencer leur capacité à innover, comme nous l'avions aussi observé dans une recherche antérieure, couvrant trois secteurs (technologies de l'information, aéronautique et biopharmaceutique ; voir Tremblay *et al.*, 2003 ; Klein, Tremblay et Fontan, 2003).

Du côté des entreprises, nous constatons que celles-ci ont effectivement tendance à être regroupées dans ce que l'on peut considérer comme des *clusters* ou grappes d'entreprises, comme c'est le cas sur le boulevard Saint-Laurent à Montréal, ou dans la Cité du multimédia. Elles indiquent qu'elles souhaitent être assez proches de leur clientèle, situées dans une zone centrale de la ville, et notamment dans une zone où leur main-d'œuvre se sent à l'aise. Ainsi, tant à Toronto ou à Vancouver qu'à Montréal, ce sont les centres-villes qui sont privilégiés au détriment des banlieues, puisque la main-d'œuvre majoritairement jeune et célibataire privilégie les zones urbaines avec activités socioculturelles à proximité. À Montréal, nombre d'entreprises s'étaient établies sur le boulevard Saint-Laurent, puis le programme de la Cité du multimédia en a amené un certain nombre à s'établir dans cette zone. Malgré cela, on ne constate pas que la proximité géographique accentuée dans la Cité ait conduit à des collaborations ou échanges importants entre les entreprises, bien qu'il existe quelques réseaux naissants et collaborations ponctuelles.

Par contre, nos entretiens auprès des travailleurs du multimédia présentent un portrait plus contrasté à cet égard. Ils ont des réseaux locaux de contacts professionnels, mais ils ont par ailleurs des réseaux professionnels qui sont fondés sur des échanges Internet, des demandes de résolution de problèmes en ligne et des échanges d'information avec les utilisateurs du même logiciel ou avec des personnes intéressées par le même type de développements. Dans ce contexte, on peut considérer que les interactions personnelles ont une forte influence sur la capacité

d'innover et le développement de nouvelles connaissances (Tremblay et Amherdt, 2004). Par contre, il importe de rappeler que ces interactions sont loin d'être limitées au milieu local.

Enfin, en ce qui concerne les associations et autres types d'organismes intermédiaires, l'historique est en quelque sorte en dents de scie. Il y a eu de fortes mobilisations à certains moments, notamment lorsqu'il s'est agi d'obtenir du gouvernement des avantages apparentés à ceux consentis à la société Ubisoft, mais par contre, le mouvement associatif semble s'être effrité par la suite. Des associations existent bien, mais le degré d'échanges internes, entre les organisations membres, semble relativement limité. Ces associations existent davantage pour revendiquer des choses auprès du gouvernement ou d'autres acteurs extérieurs.

On peut dire que si, pour certains, les accès à la main-d'œuvre, aux réseaux d'information et aux interactions personnelles sont vus comme les principaux facteurs d'innovation dans le domaine, ces facteurs semblent sous-exploités pour le moment. Comme le secteur du multimédia est un secteur relativement jeune, il n'est pas interdit de penser toutefois que des échanges et collaborations pourraient se développer dans l'avenir. De ce fait, il est difficile de parler d'un véritable système local de production ou d'un milieu innovateur intégrant divers acteurs, avec des interactions régulières favorisant l'innovation, du moins pour le moment.

11.3 En guise de conclusion

Passons maintenant au questionnement annoncé dans le titre, à savoir si l'on a appris et innové dans ce contexte. A-t-on appris ? Si nous reprenons les définitions données plus haut de l'apprentissage organisationnel, on peut considérer que les acteurs ont appris, au sens d'adaptation à la complexité de l'environnement, soit une des définitions de base de l'apprentissage. On peut aussi considérer que les acteurs, et surtout les travailleurs, témoignent d'une certaine capitalisation de l'expérience, en ce sens que l'on observe une certaine accumulation de savoirs et une diffusion de savoirs. Toutefois, ces accumulations et diffusions semblent surtout s'observer au niveau des individus et du secteur globalement, mais en ce qui concerne l'acteur « entreprise », considéré individuellement, cela paraît beaucoup moins clair. On a observé quelques transferts de personnels, mais contre la volonté des employeurs très souvent, et de ce fait, la difficulté de capitaliser les connaissances dans les organisations apparaît importante. Il semble y avoir peu d'échanges entre les entreprises sur les connaissances stratégiques du domaine, peu d'échanges entre les dirigeants d'entreprises sur leurs stratégies quelles qu'elles soient.

L'apprentissage se traduit habituellement, à un deuxième niveau, par une gestion des connaissances, et nous avons tenté de déterminer si ceci se produisait dans les entreprises. Nos entretiens n'ont pas permis d'identifier des groupes d'entreprises s'engageant dans des activités coordonnées en vue d'innover, simplement quelques regroupements qui agissent en quelque sorte comme *lobby* auprès des instances gouvernementales en particulier. Il n'y a certes pas de développement de bases de connaissances communes entre les entreprises, ce qui pourrait s'apparenter à une véritable gestion des connaissances, mais on peut se demander s'il est réaliste d'aspirer à de telles mises en commun.

Par contre, là encore, on peut considérer qu'il y a un développement de connaissances du côté des travailleurs, ceux-ci pouvant en quelque sorte s'apparenter à une « communauté de pratique » ou de praticiens (Tremblay, 2004b ; Bourhis et Tremblay, 2004). Cependant, si ces échanges contribuent au développement des connaissances des individus et du secteur, les entreprises ne semblent pas avoir trouvé le moyen de capitaliser ces connaissances sous forme de base de connaissances. Ainsi, on peut considérer que l'apprentissage est limité, du point de vue des entreprises tout au moins, alors qu'il se développe certes du côté des individus, mais sans capitalisation ou structuration.

A-t-on innové ? On observe certaines innovations dans les organisations, des innovations techniques, de produits ou organisationnelles, mais peut-on parler ici d'innovations sociales ? Cela semble moins certain, mais pas impossible. En effet, sur le plan de la gouvernance du secteur, on peut considérer qu'une gouvernance « mixte » s'est mise en place (Tremblay et Rousseau, 2005c), en ce sens que des associations et organismes divers ont vu le jour et se sont associés à l'État dans certaines actions. Toutefois, il faut reconnaître qu'il y a forte dominance de l'acteur étatique, aux dépens de la société civile, pourtant présente aux premiers moments de la transformation du Faubourg des Récollets en Cité du multimédia. On pourrait peut-être parler davantage de gouvernance « institutionnelle » au sens de Pecqueur, à savoir que l'État domine la situation. Ainsi, l'innovation sociale (limitée) serait surtout issue de l'acteur institutionnel, principalement l'État, mais aussi certains acteurs associatifs, dont une expérience d'incubateur par exemple.

Il faut reconnaître que si nous ne pouvons conclure à une forme d'innovation majeure dans le cas de la reconversion du Faubourg des Récollets en Cité du multimédia, il n'en reste pas moins que le regroupement de certains acteurs a permis de créer des facteurs attractifs qui ont favorisé une concentration des entreprises et acteurs dans certaines zones. Les activités d'échange de connaissances se produisent entre les travailleurs, mais elles ne se produisent pas uniquement dans la Cité, ce

qui interdit de considérer cette zone comme un milieu innovateur ou un système local de production, du moins pour le moment. Nous avons observé que la proximité relationnelle (associations, réseaux personnels et professionnels) est plus importante que la proximité physique (Cité du multimédia), ce qui conduit aussi à des interrogations sur les sources de l'innovation, supposément favorisée par la proximité géographique, selon certaines thèses.

Si nous voulons nous pencher sur la vision du développement portée par les acteurs de la Cité et du secteur du multimédia, nous pouvons dire que ce développement relève clairement d'une pluralité d'acteurs, mais que les connexions et la capacité d'absorption du secteur ne sont peut-être pas suffisamment forts.

On peut reconnaître malgré tout qu'une certaine gouvernance mixte semble avoir émergé puisque l'on observe certains échanges entre acteurs publics, acteurs privés et associations, ce qui pourrait ultérieurement conduire à des formes d'apprentissage et d'innovation plus évidentes. Contrairement à d'autres cas de reconversion que nous avons étudiés[6], il manque peut-être ici une stratégie particulière de mobilisation des ressources. Cette stratégie pourrait se traduire, à partir de la gouvernance mixte qui émerge, par un processus plus achevé d'innovation sociale qui permettrait de mobiliser les ressources nécessaires pour une action plus structurante dans la Cité ou dans le secteur.

Comme nous le soulignions ailleurs (Fontan, Klein et Tremblay, 2005), un retour à Veblen nous rappelle que « tout projet est soumis à une évaluation sociale, laquelle entraîne un positionnement d'appui, de résistance ou d'indifférence de la part des autres acteurs ». Nous avions aussi souligné dans ce même ouvrage le processus relativement long de cristallisation de l'innovation sociale. De ce point de vue, nous pouvons penser que le jeune secteur du multimédia pourrait encore donner lieu à des formes inédites d'innovation, sociale ou autre, dans l'avenir, mais qu'à ce jour, les innovations sont davantage de nature technologique et économique.

6. Pour les autres cas que nous avons étudiés, il s'agit de l'évolution de l'arrondissement Saint-Laurent et de la création d'emploi dans une friche industrielle à Angus (Fontan, Klein et Tremblay, 2005).

PARTIE 3

Champs d'expérimentation
Potentiel d'acteurs et action publique

12 L'ARGENT OU L'ÊTRE HUMAIN ? Le potentiel radical de l'économie sociale au Royaume-Uni[1]

Len Arthur, Tom Keenoy, Russell Smith, Molly Scott Cato et Peter Anthony

Ce texte examine les tensions au sein des politiques publiques qui portent sur l'économie et l'entreprise sociales en Europe et au Royaume-Uni. Une trajectoire politique axée sur l'intégration au marché et sur les pratiques du secteur privé s'oppose aux modèles de propriété et de contrôle « issus de la base ». Nous nous intéressons à la possibilité d'une opposition radicale à cette tendance au sein de l'économie sociale, à la fois aux niveaux conceptuel et pratique. Nous déployons un cadre d'analyse emprunté à la sociologie des mouvements sociaux, afin d'examiner les données récentes de l'économie sociale britannique à la lumière du concept de la production sociale des espaces et des frontières (*boundaries*). Une trajectoire radicale se profile dans les pratiques qui consistent à « le faire par soi-même »,

1. La version originale de ce texte a été rédigée en anglais. Elle a été traduite par Paul Leduc Browne, que les responsables de ce livre tiennent à remercier.

dans les objectifs et les formes démocratiques de propriété et de contrôle. Rassembler ces éléments peut, selon nous, entraîner des changements sociaux étapistes, mais radicaux.

12.1 Le contexte des politiques publiques

Depuis 1995, les politiques publiques de l'Union européenne ont évolué de manière constante vers la reconnaissance de l'économie sociale – appelée « tiers secteur » – et le soutien de celle-ci. Une unité consacrée à l'économie sociale (Social Economy Unit) existe au sein de la Commission depuis 1989. On a produit plusieurs rapports et initiatives touchant à des questions telles que la contribution de l'économie sociale à l'inclusion économique et sociale, ainsi qu'à la réduction du chômage. Une analyse récente du projet CONCISE (2002-2003) a évalué la contribution du capital social et de l'économie sociale au développement économique local. Il en a résulté une gamme d'initiatives pratiques, surtout dans le cadre de la politique économique et sociale régionale. L'Union européenne a encouragé et financé celles-ci par le biais de fonds structurels destinés à réduire les déséquilibres en son sein. Le profil des coopératives – sous toutes leurs formes – a été maintenu et le projet CONFIDENCE a entraîné une recommandation de l'Union européenne concernant le partage des profits et de la propriété par les employés. Plus récemment, la question de la responsabilité sociale des entreprises a stimulé d'autres rapports et colloques sur le rôle du tiers secteur et des coopératives. Les membres de l'Intergroupe parlementaire de l'économie sociale ont dernièrement rédigé un protocole appuyant une gamme d'initiatives coordonnées, afin de garantir le développement continu des politiques d'appui à l'économie sociale.

Au cours de la même période, le gouvernement britannique a fait de sa politique relative à l'économie sociale une priorité. Il s'agissait en partie d'une réponse aux initiatives de l'Union européenne, mais aussi d'un reflet de l'orientation politique du gouvernement travailliste élu en 1997. L'économie sociale cadre très bien dans l'idéologie de la « troisième voie » du gouvernement Blair. Des *think tanks* qui appuient le Parti travailliste (tels que l'Institute for Public Policy Research et, dans une certaine mesure, la New Economics Foundation) ont réalisé des travaux détaillés étayant la position du gouvernement. Ces efforts sont en lien étroit avec des organismes qui représentent des appuis traditionnels du Parti travailliste, tels que le Cooperative Party. Cet organisme est financé par le groupe des coopératives de la vente au détail au Royaume-Uni ; il est affilié au Parti travailliste au même titre que les syndicats. Un des premiers gestes du nouveau gouvernement travailliste fut de lancer une commission d'enquête sur l'organisation coopérative de la vente au détail au Royaume-Uni, qui

avait fait l'objet, juste avant l'élection générale de 1997, d'une tentative par des milieux financiers privés de s'emparer des deux principales coopératives de vente au détail (mais sans succès). Il s'agissait de la dernière grande tentative de démutualiser – de privatiser – des organismes appartenant à des coopératives. Depuis dix ans, les membres de nombreuses sociétés coopératives de crédit immobilier avaient vu leurs actifs transférés à des actionnaires privés.

À partir de ces débuts, le gouvernement travailliste lança une gamme d'initiatives législatives, politiques et administratives destinées à encourager le développement de l'économie sociale au Royaume-Uni. Il formula des lois, afin d'empêcher les profiteurs privés de s'emparer de propriétés mutuelles et collectives ; il mit en place des incitatifs fiscaux, afin de faciliter l'accès au capital des initiatives de développement communautaire. Trois ministères importants, le ministère du Commerce et de l'Industrie, le Bureau du premier ministre adjoint et le ministère de l'Intérieur (Home Office) se dotèrent de directions et d'unités qui fournirent à l'économie sociale un soutien financier, politique et administratif. On créa par exemple une unité responsable de l'entreprise sociale au sein du ministère du Commerce et de l'Industrie en octobre 2001. Les initiatives de cette unité encouragèrent l'économie sociale et éliminèrent des obstacles à son essor. Ces mesures consistaient en des recherches sur la taille et la contribution du secteur, ainsi que sur le genre de mécanisme de soutien dont celui-ci avait besoin. Ces initiatives facilitèrent également des débats variés et le développement en partenariat de nouvelles politiques. La Coalition pour l'entreprise sociale (Social Enterprise Coalition) est un acteur majeur dans de tels partenariats, comme l'atteste son site Internet[2].

Malgré les difficultés prévisibles de définition de l'économie sociale et d'évaluation de son impact socioéconomique, quelques chiffres préliminaires assez fiables sont disponibles. Au sein de l'Union européenne, on estime que l'économie sociale fournit 8 % des entreprises et 10 % de l'emploi total, à savoir environ neuf millions d'emplois (équivalents d'emplois à temps plein) (CIRIEC, 2003). Au Royaume-Uni, les chiffres sont semblables : 8,42 % de l'emploi salarié en 2000, pour un total de 1,6 million d'emplois (équivalents d'emplois à temps plein) (Smith, 2004). Utilisant l'expression « entreprise sociale », mais pour étudier des objets semblables, la Banque d'Angleterre (Bank of England, 2003) a repéré une variation de la proportion des entreprises selon les secteurs, allant de 10 % dans le secteur de la vente au détail à 19 % dans les domaines de l'éducation, de l'environnement et du recyclage. L'économie sociale semble jouer un rôle plus important dans les régions économiquement défavorisées.

2. <www.socialenterprise.org.uk>.

Un rapport récemment réalisé pour le compte du gouvernement du Pays de Galles (Wales Assembly Government) a estimé que « l'économie de l'entreprise sociale » comprend 1 321 organismes, avec un chiffre d'affaires de 320 millions de livres et des emplois pour 12 200 personnes – cela dans un pays de trois millions d'habitants (WAG, 2003). En parallèle, un rapport sur l'Écosse (qui compte cinq millions d'habitants) montrait que l'économie sociale y entretient 100 000 emplois et produit un chiffre d'affaires de deux milliards de livres par année, le double d'il y a six ans (Regeneration, 2004). Globalement, il semblerait que le niveau d'activité au Royaume-Uni soit à peu près le même que dans l'Union européenne, fournissant environ 10 % de l'emploi, et que l'économie sociale y représente un des secteurs qui connaissent la plus forte croissance (Smith, 2004). Enfin, on note aussi une nette mutation de la rhétorique politique au Royaume-Uni vers l'apologie de la composante « entreprise sociale » de l'économie sociale.

Il semblerait donc que la combinaison d'actions sur le terrain et d'un environnement politique et juridique propice facilitent la croissance de l'économie sociale. Mais en quoi celle-ci consiste-t-elle ? Comme l'illustre l'usage variable d'une terminologie comprenant des notions telles que le « tiers secteur » et l'« économie d'entreprise sociale », les définitions ne sont pas encore bien ancrées. Il est d'ailleurs peu probable qu'elles le soient un jour : quand on regarde de près le discours qui entoure l'économie sociale, on découvre des tensions fondamentales sur le plan des valeurs, des intentions et des résultats escomptés. Notre analyse se fonde sur des données britanniques et galloises ; cependant, les données de l'Union européenne indiquent que des tensions semblables y sévissent.

12.2 Les tensions au sein de l'économie sociale

Comme nous l'avons récemment affirmé (Arthur *et al.*, 2003), il est fort problématique de tenter d'arriver à une définition inclusive et universelle de l'économie sociale, dans le but de décrire toutes les activités sans but lucratif qui pourraient exister entre les formes de prestation publiques et privées. Une réponse possible est de parler d'organismes « à but plus que lucratif » (Jones, Keogh et McKinney, 2004), mais cela ne nous fait avancer que si l'intention est de privilégier l'entreprise sociale en tant que sous-ensemble de l'économie sociale. On peut plaider en faveur d'une description préliminaire vaste de ces activités, mais de telles définitions sont essentiellement statiques et négatives, en ce qu'elles décrivent ce qu'elles ne représentent pas – le public et le privé – par opposition à ce que l'économie sociale *est* et *pourrait être*. Afin de pouvoir soulever des questions quant à son impact sur le changement social ou les trajectoires socio-

politiques de ces organismes, il est nécessaire d'examiner les processus sociaux et les dynamiques sous-jacentes qui alimentent ou transforment ces organismes. Comme nous l'avons suggéré (Arthur *et al.*, 2003), il pourrait être utile de réfléchir à certaines des tensions plus profondes à l'œuvre au sein de l'économie sociale.

Un exemple nous permettra d'expliquer cela de manière moins abstraite. Une enquête récente sur l'économie sociale au Pays de Galles (WAG, 2003) adopte une approche très large pour décrire ce qu'elle appelle des « entreprises d'économie sociale ». Elle identifie neuf catégories d'organismes :

1. Des fiducies de développement (*development trusts*) : des organismes communautaires de régénération qui possèdent et gèrent des avoirs.
2. D'autres organismes ou projets de régénération : des activités communautaires présentant un large éventail de traits organisationnels.
3. Des caisses coopératives de crédit et d'épargne.
4. Des coopératives : des coopératives primaires de consommateurs ou de producteurs, ainsi que des coopératives secondaires de mise en vente.
5. Des entreprises d'insertion (*intermediate labour market firms*) : des entreprises qui fournissent des programmes de formation et des emplois temporaires pour des personnes qui présentent des désavantages dans la recherche d'emploi.
6. Des entreprises sociales : des entreprises qui fournissent des emplois permanents pour des personnes présentant des handicaps physiques ou mentaux.
7. Des commerces à but charitable (*charities trading arms*).
8. D'autres entreprises communautaires aux statuts juridiques variés.
9. Des organismes bénévoles et charitables qui ne pratiquent pas le commerce.

L'usage de tels organismes à titre illustratif, en tant que moyen de concrétiser la signification de « l'économie sociale », se justifie si l'on se réfère aux définitions courantes et répandues au Royaume-Uni. Les deux premières proviennent de sources étatiques :

> Une entreprise sociale est avant tout une firme [*a business*]. Cela signifie qu'elle est impliquée dans une forme de commerce, mais elle pratique cette activité afin d'appuyer un objectif social. Comme tout commerce, elle vise à engendrer des excédents, mais elle cherche à les réinvestir principalement dans le commerce ou dans la collectivité, afin de se donner les moyens d'offrir ses services sociaux.

Il s'agit de la définition utilisée par le ministère du Commerce et de l'Industrie. À noter que celui-ci y cherche à définir l'« entreprise sociale » en opposition à l'économie sociale dans toute son ampleur. La liste des neuf catégories citée plus haut est plus vaste, car elle comprend les organismes bénévoles et charitables qui ne pratiquent pas le commerce. De manière semblable, l'OCDE définit l'entreprise sociale comme « toute activité privée menée dans l'intérêt public, organisée selon une stratégie entrepreneuriale, mais dont le but principal n'est pas la maximisation du profit, mais la réalisation de certains objectifs économiques et sociaux, et qui a la capacité d'initier des solutions innovatrices aux problèmes de l'exclusion sociale et du chômage ».

Les auteurs du rapport commandé par le gouvernement gallois ressentirent l'obligation d'aller au-delà de ces définitions étatiques. Ils s'inspirèrent de la définition de Social Enterprise London (2002), qui fait aussi référence aux entreprises sociales qui n'ont pas seulement une orientation entrepreneuriale et des objectifs sociaux, mais également une troisième qualité, la propriété sociale, en vertu de laquelle des organismes autonomes ont des structures de gouvernance « basées sur la participation des clients, des usagers, des groupes communautaires locaux ou des fiduciaires. Les profits sont distribués aux *stakeholders* ou pour le bénéfice de la collectivité ». Cet ajout est significatif : sans référence à la propriété, toutes les formes de coopératives auraient été exclues de l'économie sociale. Que cela fasse aujourd'hui problème au Royaume-Uni n'est pas un accident. La définition du ministère du Commerce et de l'Industrie, citée plus haut, est le fruit d'un processus de consultation dont le résultat est l'accent mis sur les objectifs sociaux et l'entreprise. On éprouva de la difficulté à intégrer la propriété et le contrôle coopératifs en tant que finalités sociales et on les laissa discrètement tomber. Le mouvement coopératif du Royaume-Uni se trouve aujourd'hui dans une situation difficile, où il est pris en considération *de facto*, tandis que sa légitimité *de jure* est remise en question. Les définitions ont des conséquences sociales, semble-t-il.

Cette analyse est importante en ce qu'elle illustre une tension clé et une contradiction potentielle qui existent dans les politiques et pratiques d'un large éventail d'organismes d'économie sociale. Le rapport commandé par le gouvernement gallois analyse des trajectoires futures possibles de ce qu'il appelle des « entreprises d'économie sociale ». Il porte sur les moyens de développer et d'appuyer l'entreprise sociale, qu'il définit comme la partie de l'économie sociale qui se libère de sa dépendance aux subventions et évolue vers une situation financière durable basée sur les revenus tirés de l'échange marchand.

À partir de cette prémisse, le rapport s'attaque au problème d'une description statique en identifiant une dynamique associée au « cycle de vie », en vertu de laquelle les organismes d'économie sociale mûrissent, en évoluant vers un modèle d'entreprise sociale proche des préoccupations marchandes des organismes du secteur privé. Les organismes de l'économie sociale auraient atteint le statut d'entreprises sociales lorsque plus de la moitié de leurs revenus serait engendrée de cette façon. Il s'agit là d'un critère (qui baissera bientôt à 25 %) présentement appliqué par le ministère du Commerce et de l'Industrie, afin de permettre une distinction parmi les organismes d'économie sociale entre ceux qui sont capables d'atteindre ce statut d'entreprise sociale et ceux qui ne le sont pas. En d'autres mots, faisant écho à la définition du ministère du Commerce et de l'Industrie qui privilégie le parti pris du New Labour pour les solutions marchandes, le rapport commandé par le gouvernement gallois définit les organismes d'économie sociale comme étant ceux qui ont réussi à tirer au moins la moitié de leurs revenus de sources non étatiques.

Cela peut sembler une question technique : or, les définitions ont une portée évaluative. Le fait de privilégier les flux de revenus indépendants sous-tend le changement sélectif de vocabulaire de l'« économie sociale » à l'« entreprise sociale ». Ce glissement repositionne les activités de ce secteur dans le courant dominant afin qu'elles soient perçues en tant qu'entreprises produisant pour le marché. Une telle identité cadre bien dans la « troisième voie » pour les secteurs public et privé du New Labour. Elle est ouverte aux conseils offerts par les milieux d'affaires ; elle se soustrait aux questions difficiles portant sur les rapports entre la propriété, le contrôle et les avantages sociaux (questions qui pourraient être ressenties comme étant très « *Old Labour* »). Elle évite de s'interroger sur l'opposition entre la culture marchande, axée sur l'accumulation d'argent, et celle du secteur mutuel, orientée vers la résolution de problèmes. De même, ce parti pris pour une conception marchande de l'entreprise sociale est au cœur d'une nouvelle loi clé destinée à faciliter la mise en place de formes juridiques et de modèles de gouvernance pour les activités communautaires d'économie sociale : des sociétés d'intérêt communautaire (*community interest companies*). Celles-ci auront leur propre cadre juridique, mais ne seront pas nécessairement détenues et contrôlées par leurs *stakeholders*, que ceux-ci en soient les bénéficiaires ou les employés. On ne mesurera pas le service à la collectivité et à la finalité sociale en fonction de la propriété et du contrôle venant de la base (*bottom up*) – comme les coopératives et autres formes d'organismes d'économie sociale l'ont réclamé lors du processus de consultation ; c'est plutôt une agence de réglementation nommée par le gouvernement (*top down*) qui décidera si l'intérêt public a été servi.

Dans la pratique, l'économie sociale a eu tendance à se caractériser par la combinaison de la démocratie, d'une finalité sociale, ainsi que de la propriété et du contrôle de la valeur produite. Or, les gouvernements ont du mal à l'accepter. Certes, ils se préoccupent d'appuyer « les bonnes œuvres et le bien public » desservis par l'économie sociale ; mais ils se montrent très réticents lorsqu'il s'agit de reconnaître d'autres formes de propriété et de contrôle.

Cette contradiction est en évidence dans des discussions au sein de l'Union européenne. Une déclaration de députés du Parlement européen au sujet de l'économie sociale (Intergroupe, 2004) illustre bien l'expression politique de cette tension. Selon le paragraphe 2.5 :

> les entreprises de l'économie sociale s'inscrivent pleinement dans les objectifs du développement durable tout en représentant un modèle d'entrepreunariat spécifique. Notons, à ce titre, qu'elles ont une valeur modélisante dans la recherche de la maîtrise de la mondialisation, en s'opposant à l'uniformisation du modèle d'entreprise capitalistique. Ceci demande par conséquent que leurs caractéristiques spécifiques, y compris leur liberté organisationnelle, soient reconnues, afin de permettre leur identification en tant qu'acteur économique à part entière, en refusant de les confiner aux domaines du non rentable, de l'expérimentation et du caritatif.

Cette tension se reflète dans la première phrase, qui évoque « un modèle d'entrepreneuriat spécifique ». Il s'agit d'une construction linguistique insolite et profondément ambiguë pour décrire des réalités qui « ont une valeur modélisante dans la recherche de la maîtrise de la mondialisation », et qui s'opposent « à l'uniformisation du modèle d'entreprise capitalistique ». Dans le même ordre d'idées, même si les politiques et les lois européennes encouragent le partage des profits, Fici (2004) affirme, dans une étude récente portant sur la participation financière des employés des entreprises européennes, que « la dimension participative n'est pas beaucoup en évidence dans les documents officiels de l'Union européenne : l'UE désire encourager le partage des profits, mais recule devant la possibilité que les employés puissent être les propriétaires et contrôler les entreprises ».

Il est possible de sortir de cette impasse et de voir en l'économie sociale un espace spécifique d'activité sociale, qui peut avoir sa propre trajectoire distincte et différente, laquelle n'est ni étatique ni privée. La condition en est un discours susceptible de remettre en question les valeurs et les institutions de l'État et de l'entreprise privée. Dans ce sens – sous leurs formes les plus développées – les activités d'économie sociale ont le potentiel d'un mouvement social de défier le paradigme politique et institutionnel actuel (Offe, 1985). Il semblerait que l'État et ceux qui s'intéressent à la préservation du « modèle d'entreprise capitaliste » ne

puissent plus négliger ce potentiel et consacrent beaucoup d'efforts à influencer les débats et à encourager l'incorporation. Il ne s'agit pas d'un fait nouveau : des tensions semblables se manifestèrent dans les discussions autour du New Deal aux États-Unis dans les années 1930 (Huberman, 1938). Plus récemment, et à un niveau plus général dans le débat très large au sujet de la nature de l'économie sociale, on a pu identifier deux trajectoires distinctes : une perspective souligne les bénéfices économiques conventionnels de l'économie sociale, tandis qu'une autre met beaucoup plus l'accent sur son potentiel social (Amin, Cameron et Hudson, 2002). Teasdale (2004) résume ce débat sous la formule « *pounds versus people* ».

Premièrement, certains aspects de cette évolution indiquent que toutes les tendances politiques ont accepté qu'il n'est plus réaliste de s'opposer au capitalisme – d'où l'accent placé sur l'économique, par opposition aux finalités sociales de l'économie sociale. Aux États-Unis, par exemple, on a vu la renaissance intellectuelle d'un programme d'actionnariat connu sous le titre *Universal Capitalism Movement*. Selon la rhétorique qui informe cette idée, il s'agirait de donner à chacun et à chacune des parts et donc une raison de préserver le capitalisme. De telles notions constituaient la force motrice de l'appui politique des programmes d'actionnariat à l'époque des gouvernements Thatcher et Reagan (Morehouse *et al.*, 2000). On voyait en l'appui politique et institutionnel à de tels programmes une meilleure stratégie d'intégration des employés au capitalisme. Le programme de Gates (1999), *Ownership Solution*, élargit cette approche intégratrice pour y inclure des formes fiduciaires de coopératives de travailleurs-actionnaires, tels que la Bader Foundation et le John Lewis Partnership. Les travaux de Gates lui ont valu le soutien de la Fondation Gorbatchev et de John Monks, l'ancien dirigeant de la centrale des syndicats britanniques, le Trade Union Congress. Dans une certaine mesure, si le gouvernement britannique souligne l'importance pour l'économie sociale et les *community interest companies* (Lindsay, 2004) de ne plus dépendre des subventions et de trouver leurs propres flux de revenus, c'est en fonction de cette préférence idéologique pour les options politiques « intégratrices ».

Si de telles initiatives ont leur rôle à jouer, on n'est pas pour autant contraint à choisir entre des conceptions économique ou sociale de l'économie sociale. Smith (2004), par exemple, s'inspire du concept de la démocratie associative (*cf.* Hirst, 2002) élaboré par la sociologie et la science politique, afin d'affirmer que l'économie sociale « peut offrir le contexte dans lequel on accorde aux citoyens et aux collectivités des occasions significatives d'affecter les formes de gouvernance qui ont un impact direct sur leur vie ». De même, Edwards (2004) part du concept de la « société civile » pour insister sur l'idée que l'économie sociale alimente l'objectif normatif de réaliser la Bonne Société, en encourageant les

pratiques associatives à la base, tout en récoltant des appuis politiques pour la redistribution. Selon Cato (2004), l'entrepreneuriat ouvrier dans le contexte de collectivités fortes est un processus social collectif et associatif; selon Williams (2002), on peut définir les relations et les motivations économiques alternatives comme des « espaces d'espérance », qui nourrissent des cultures de résistance. De manière plus générale, Mouzelis (2001) trouve que la division entre la gauche et la droite est encore pertinente et actuelle, et qu'il existe une autre version de la « troisième voie » fondée sur la reconnaissance « des formes de continuité entre la modernité à ses débuts et la modernité avancée, ainsi qu'entre les anciennes et les nouvelles luttes émancipatrices contre la tyrannie, l'exploitation et la manipulation culturelle/symbolique ».

De telles analyses peuvent sembler dresser un ordre du jour trop ambitieux pour l'action sociale. Elles posent de manière immédiate la question de savoir si le fait de faire des objectifs sociaux de l'économie sociale des priorités permet vraiment de créer un fondement réaliste pour la construction d'un bien-être économique durable. On peut voir en la « troisième voie » pour l'entreprise sociale une tentative par le New Labour de transférer aux victimes toute la responsabilité de résoudre les problèmes sociaux, dans un contexte où celles-ci doivent réussir au risque de couler. Ainsi, en cas d'échec, on peut rejeter tout le blâme sur les acteurs locaux, plutôt que sur le soutien étatique inadéquat (Amin, Cameron et Hudson, 2002).

La question clé qui ressort de tout cela est la suivante : dans quelle mesure une économie sociale politiquement progressiste peut-elle rester différente des formes dominantes ? Est-il possible de maintenir ces différences ? Pearce (2003) répond dans l'affirmative et identifie un modèle approprié d'« entreprise sociale », dont les six caractéristiques sont :

1. Avoir une finalité sociale.
2. Faire du commerce afin de réaliser une finalité sociale.
3. Ne pas distribuer de profits à des individus.
4. Administrer par *fidéicommis* des avoirs pour le bien de la collectivité.
5. Impliquer de manière démocratique les membres de la population représentée (*constituency*) dans la gouvernance de l'organisme.
6. Assurer l'indépendance de l'organisme et le rendre imputable devant un ensemble, une collectivité de *stakeholders*.

Par opposition aux définitions de l'entreprise sociale citées plus haut, il devrait être clair que le modèle de Pearce est axé sur la distribution du pouvoir au moyen de formes de propriété et de contrôle venant de la base (*bottom up*). Mais cette définition demeure statique et néglige le potentiel

dynamique qui relie ces caractéristiques et les processus sociaux d'émancipation. C'est Mouzelis (2001) qui a souligné les changements potentiels relevant d'un contrôle citoyen renouvelé du pouvoir politique, économique et culturel. Il est évident que Pearce accepte cette interaction, mais la dynamique est importante : elle exprime l'idée qu'une différence sociale ne peut être réalisée dans la durée que par les gestes et les sens (*meanings*) d'acteurs qui ont le pouvoir et la capacité de concevoir leur propre discours et leur propre action sociale, de les mettre en application et d'y réfléchir. Edwards (2004) en conclut : « La société civile est à la fois un objectif à viser, un moyen de le réaliser et un cadre permettant le dialogue collectif au sujet des fins et des moyens. »

12.3 Est-ce possible, cela arrive-t-il ?

Dans la dernière partie de ce chapitre, nous essayons de fournir une première évaluation des différentes trajectoires *sociales* au sein de l'économie sociale du Royaume-Uni, de voir dans quelle mesure la compréhension de la nature de la société civile formulée par Edwards se reflète dans ces trajectoires sociales. Nous nous basons sur nos recherches portant sur les coopératives de travailleurs, ainsi que sur le colloque de juillet 2004 organisé par PiN, la Public Interest and Non-Profit Management Research Unit de l'Open University. Il s'agira de voir dans quelle mesure les organismes d'économie sociale peuvent être émancipateurs, malgré le fait qu'ils existent dans une économie de marché et dans un système politique qui soutient le marché, avec un gouvernement travailliste qui a de la difficulté à accepter la redistribution de la propriété et du contrôle. Puisque leurs réalisations potentielles dépendent de leur capacité de créer des modes alternatifs durables de penser et d'agir, ou – pour le formuler autrement – de leur capacité de construire et d'occuper un espace socioéconomique et politique de rechange, il est utile de contextualiser ces données en ayant recours aux théories contemporaines des mouvements sociaux.

12.4 Espace et frontières

L'objectif de l'analyse des mouvements sociaux est la compréhension des modalités de réalisation du changement social. Jusqu'aux années 1980, ces théories furent dominées par la pensée marxiste. Depuis l'effondrement du « communisme organisé », nous avons vu l'essor de ce qu'on appelle la théorie des « nouveaux mouvements sociaux ». Celle-ci est conçue de telle manière à comprendre dans toute leur diversité les mouvements

sociaux contestataires fragmentés ou plus ciblés qui sont apparus afin d'exprimer un mécontentement envers l'ordre socioéconomique émergeant. Les mouvements antimondialistes et environnementaux en sont des exemples saillants, mais ces théories sont également pertinentes pour l'analyse de plusieurs formes d'organisation mutuelles et coopératives au sein de l'économie sociale.

Crossley (1999) a par exemple proposé la notion d' « utopies en chantier » (*working utopias*) pour caractériser les approches radicales au chapitre de l'organisation. Il fait valoir que ces utopies en chantier créent et définissent, pour des raisons surtout défensives, de nouveaux espaces sociaux et économiques plus émancipateurs. Ce faisant, elles « élargissent et reproduisent des réseaux, engendrent de nouvelles formes de savoir et de pratique, et servent, du moins dans une certaine mesure, de "preuve" de la validité de ce que revendique le mouvement ». Ainsi, les coopératives expriment leur propre identité culturelle, collective et politique, tout en créant le capital financier et social nécessaire pour garantir le maintien d'un espace émancipé appartenant aux travailleurs. De même, Melucci (1996) a qualifié les mutuelles ouvrières de « laboratoires de l'expérience », qui pourraient entraîner la création de formes innovatrices d'organisation, tandis que, selon McAdam, Tarrow et Tilly (2001), on peut distinguer les mouvements sociaux qui fonctionnent en tant que formes de « lutte transgressive » – qui remettent activement en question l'ordre social existant – de ceux qui constituent des formes de « convention endiguée », un terme appliqué aux organismes qui cherchent à coexister avec les formes dominantes, même si elles sont peut-être structurées de manière différentes de celles-ci.

De manière plus générale, Buechler (2000, p. 211) a plaidé en faveur d'une synthèse des différentes perspectives théoriques sur les mouvements sociaux. Il note que ceux-ci ont toujours eu une double orientation, politique et culturelle :

> En tant que reflets du politique, ils ont toujours lancé une forme quelconque de défi aux formes dominantes d'autorité. En tant que reflets du culturel, ils ont toujours fonctionné comme des laboratoires symboliques dans lesquels des acteurs réflexifs se posaient des questions concernant le sens, la finalité, l'identité et le changement. Lorsque la théorie des mouvements sociaux reconnaîtra cette inéluctable dualité des mouvements sociaux, elle se retrouvera de nouveau sur une voie productive.

Les préoccupations de ce champ sont vastes, mais, comme l'indique la citation de Buechler, il pourrait s'avérer plus pertinent d'examiner ce que des formes particulières d'organisation peuvent réaliser dans la pratique, plutôt que de s'attarder à leur capacité toujours limitée de monter un défi efficace à l'ordre social établi du capitalisme contemporain. C'est

dans cette perspective que la théorie des nouveaux mouvements sociaux peut contribuer à la compréhension de l'effet de changement social des mutations au sein de l'économie sociale.

Le concept d'espace social occupe un rôle important dans cette approche. Lefebvre (2000) a par exemple montré que l'espace social est loin d'être uniforme, et que les acteurs et les groupes sociaux peuvent construire diverses formes culturelles qui – même si elles sont limitées de diverses façons – coexistent mutuellement, tout en se développant indépendamment les unes des autres. Cela implique qu'il pourrait être possible de réaliser le changement social au moyen de pratiques différentes, alternatives, synchroniquement, au présent. Une telle optique se démarque des visions plus traditionnelles du changement social radical, pour lesquelles le « vrai » changement dépend de la mobilisation collective en vue d'une transformation diachronique (à l'avenir) (Melucci, 1996). Il s'agit manifestement d'une question clé pour les promoteurs de l'économie sociale : est-il possible de mettre en place dans la durée des espaces sociaux alternatifs, afin d'institutionnaliser les formes d'organisation envisagés dans le modèle de Pearce (2003) ?

Les faits indiquent une variété considérable de façons d'identifier et d'établir des frontières (*boundaries*). Nos propres recherches à Tower Colliery, une mine de charbon sous propriété ouvrière dans la partie méridionale du Pays de Galles (Arthur *et al.*, 2001 ; Smith *et al.*, 2002 ; Keenoy *et al.*, 2003) fournissent un exemple de frontières assez facilement identifiables. La coopérative détient un terrain, ainsi que les droits miniers, et utilise une structure de société à responsabilité limitée, afin de garantir des rapports de propriété équitables entre les travailleurs-actionnaires. Elle n'a ni actionnaires externes, ni dettes. Des frontières financières et juridiques permettent ainsi d'identifier clairement la portée du contrôle exercé par la coopérative. Toutefois, comme l'exploitation minière n'est pas ponctuelle, mais continue, ces frontières doivent constamment faire l'objet de négociations par l'entremise de contrats de vente du charbon. Quatre-vingts pour cent de la production est achetée par une centrale électrique de la région.

La perpétuation de ce contrat est essentielle à la survie de la coopérative et à sa capacité de gérer l'influence interne du marché. Cela s'est réalisé sur une période de dix ans et, même si le prix du charbon a représenté une question importante, le statut social de la coopérative dans le sud du Pays de Galle s'est imposé, au point où les directions des centrales électriques de la région doivent en tenir compte. De même, les mineurs ont pu puiser dans ce capital de reconnaissance, afin de vendre du charbon directement aux écoles publiques de la région. Bien que le prix du charbon soit resté statique au cours des dix années de la coopérative, les

revenus encaissés ont suffi à la réalisation d'un profit moyen de quatre millions de livres par année, sans que des pressions ne se fassent sentir dans le sens de ce que l'on pourrait appeler de l'autoexploitation.

Tower Colliery s'est taillé un espace en minimisant sa dépendance directe des institutions économiques dominantes avec lesquelles elle doit, par nécessité, interagir. Par contraste, l'Open Source Movement (qui coordonne la production de logiciels) offre un exemple d'une frontière moins conventionnelle, qui sous-tend un espace différent et alternatif, non sans implications pour l'économie sociale (Cox, 2004). L'Open Source Movement est un organisme virtuel sans frontières dont l'espace d'opération existe sous la forme d'un réseau qui se forme librement à l'échelle mondiale. La condition d'accès à ce réseau est l'engagement normatif de se passer des institutions économiques – tels que les contrats – qui entourent normalement le développement commercial des logiciels. De cette manière, la « frontière » est mise en place par le biais d'une forme alternative de propriété intellectuelle appelée Creative Common License.

Cela rend possible la propriété collective d'une œuvre et permet de distinguer cette activité centrale d'applications dérivées qui, puisqu'elles n'ajoutent rien au travail partagé, doivent être achetées. Cox fait valoir que les rapports marchands conventionnels sont ainsi « dissipés » en permettant à tous les usagers, s'ils le veulent, d'exercer un rôle créatif dans la production. Au-delà de l'exemple bien connu de Linux, Cox fournit des exemples de la mise en pratique de ces principes. Il affirme que « les idées et les pratiques intimement associées à ces approches – la production par les pairs, les nouveaux modèles d'organisation et d'affaires – ont probablement produit le plus grand succès de notre temps au chapitre des initiatives démocratiques, coopératives et communautaires ». Leurs procès de production en collaboration et leurs réalisations communes sont en harmonie avec les objectifs « sociaux » privilégiés par les promoteurs de l'économie sociale.

12.5 Qu'y a-t-il de radical sur le plan social à l'intérieur de ces frontières ?

Toute discussion générale de l'économie sociale, telle que ce chapitre, n'est inévitablement qu'un processus de réflexion abstraite sur des définitions linguistiques, des possibilités théoriques et des limitations probables. Ces objets ont leur valeur, mais (et cela peut sembler paradoxal dans le contexte de ce chapitre) nous voudrions souligner (suivant Melucci, 1996) l'idée que toute évaluation de l'impact (potentiel ou « réel ») de l'économie sociale *doit* prendre comme point de départ l'action sociale de

ceux qui se sont activement engagés dans la construction d'un aspect de l'économie sociale. (Il ne s'agit pas ici de se soustraire au débat portant sur ce qui pourrait être « radical », mais d'insister pour que tout jugement de cet ordre soit fondé sur les contextes spécifiques de l'action sociale.)

Dans l'évaluation du degré de « radicalisme » d'une initiative particulière, nous nous devons ainsi de partir des acteurs, c'est-à-dire de commencer à la base en nous interrogeant sur ce qu'ils font et pourquoi ils agissent ainsi. Les données britanniques récentes continuent de mettre en lumière ce que l'on pourrait qualifier d'enthousiasme et d'effort créatif « entrepreneurial » liés aux militants et aux activités de l'économie sociale. La passion et le niveau de participation sont palpables dans la manière dont ces militants parlent de leurs expériences. Cela est de toute évidence lié à leur liberté d'agir. Cette impulsion de le faire par soi-même crée les conditions de toute trajectoire possible de changement social.

Lors de nos recherches sur Tower Colliery, de nombreux participants nous ont réitéré que la raison d'être de la coopérative était essentiellement d'agir directement afin de préserver des emplois. La coopérative est le fruit de la nécessité de surmonter les conséquences de la fermeture de la mine. La sécurité d'emploi est inscrite dans les statuts de la compagnie. À cet égard, l'appui reçu par l'équipe des employés lors de l'achat de la mine découlait directement de leur lutte pour renverser les effets d'une décennie de fermetures minières. Depuis sa fondation en 1995, Tower est devenue le symbole d'une autre forme de propriété et de contrôle du travail ; mais son point de départ fondamental n'a pas été éclipsé.

Les communications lors d'un récent colloque sur les entreprises sociales de la Public Interest and Non-profit Management Research Unit confirment l'enthousiasme suscité par le principe « nous le faisons par nous-mêmes » dans un grand nombre de contextes. En plus de l'Open Source Movement déjà évoqué, en voici quelques exemples :

- le développement de coopératives communautaires en Écosse (Gordon, 2004) ;
- une campagne pour sauver une piscine locale à Newcastle par la mise sur pied d'un organisme caritatif et d'une société à responsabilité limitée (Gibbon, 2004) ;
- des ensembles de logements communautaires Emmaüs pour les sans-abri ;
- la survie d'une coopérative de producteurs impliqué dans de nombreux secteurs au Pays de Galles ;
- la mise sur pied de fiducies de loisirs en tant que solution de rechange à la privatisation des services publics locaux (Simmons, 2004).

D'autres contributions reconnaissaient l'importance du principe « nous le faisons par nous-mêmes », mais expliquaient comment les impératifs de la survivance à long terme font monter des tensions concernant les besoins financiers (Jones, 2004 ; Piper, 2004) ou, suite à la « réussite », commencent à engendrer une contestation politique à leurs frontières (Gordon, 2004).

12.6 Objectifs et valeurs

On peut appréhender de telles tensions comme des indicateurs d'une question plus générale quant aux limites des mouvements associatifs radicaux (Putnam, 2000). L'action de « le faire par soi-même » engendre une énergie sociale et crée les conditions propices d'une trajectoire radicale. Toutefois, afin de maintenir leur élan, les acteurs doivent formuler de façon claire leurs objectifs et réfléchir à la manière dont leurs pratiques organisationnelles doivent refléter ceux-ci. Comme Edwards (2004) le fait remarquer, il est certes intéressant de voir les apports associatifs d'un chœur, mais ce que celui-ci chante est également important. Afin de maintenir une trajectoire radicale, la formulation des objectifs doit se rapporter à la fois aux fins et aux moyens de la pratique, sans miner l'enthousiasme de « le faire par soi-même ».

De par leur nature, certains objectifs fournissent un guide des résultats et de la pratique. Le commerce équitable est un exemple d'une pratique dans laquelle les moyens et les fins s'impliquent mutuellement (Moore, Gibbon et Stack, 2004). Un contrat de commerce équitable décrit les frontières d'une aire de commerce équitable, tout en initiant des pratiques sociales appropriées dans la réalisation du contrat. Cet espace reste vulnérable à l'incorporation dans les rapports sociaux dominants, de sorte que la clarté des objectifs demeure une condition essentielle de la préservation des frontières et des pratiques. L'Open Source Movement fonctionne de manière semblable et ne peut durer que si tous ceux qui y sont impliqués surveillent et font valoir sa frontière et ses pratiques. La définition des finalités peut servir l'émergence de pratiques sociales de rechange *au sein même* des activités économiques dominantes. Koponen (2002), par exemple, rapporte qu'une entreprise marchande et conventionnelle de recyclage dans le secteur de la haute technologie s'est transformée, adoptant des procédés technologiques beaucoup moins sophistiqués, mais beaucoup plus respectueux de l'environnement, et créant beaucoup plus d'emplois. Dans ce cas, le conflit de frontière dont l'enjeu était le procédé à utiliser s'est résolu en faveur d'une solution « basée sur des

valeurs non économiques, telles que sauver la terre, qui encadrent l'action tout au long de la chaîne de production aussi pleinement que les valeurs économiques des marchés libres et du profit ».

12.7 Objectifs, valeurs et redistribution du pouvoir

Il en ressort une réflexion analytique de portée plus vaste : afin de préserver l'espace émancipateur créé par les organismes d'économie sociale, les acteurs doivent continuer de garantir une correspondance appropriée entre les fins et les moyens. Par conséquent, les structures organisationnelles fournissent le lien actif et décisionnel entre l'engagement à « le faire par soi-même », les objectifs et le maintien de l'espace démarqué. Comme nous l'avons affirmé ailleurs (Arthur *et al.*, 2003), tout projet radical exige que ceux qui sont actifs dans l'espace des organisations en aient la propriété et le contrôle. On a recommandé beaucoup de mesures au Royaume-Uni, afin de réaliser cet objectif, mais les signes de réussite sont peu nombreux.

Cela s'explique en partie par l'éventail considérable d'options organisationnelles permises par la loi au Royaume-Uni. En Grande-Bretagne, l'*Industrial and Provident Societies (Amendment) Act* de 1978 définit le cadre juridique des organismes contrôlés par leurs membres. Cette loi est invoquée par les coopératives de vente au détail, les coopératives de producteurs, les sociétés d'investissement et de crédit immobilier, les caisses d'épargne et certaines autres sociétés mutuelles. Toutefois, les coopératives de travailleurs peuvent aussi se servir des lois plus générales sur les sociétés, afin de fonder la propriété sous forme d'actionnariat et, peut-être, pour se conférer un certain *standing* commercial. Il arrive que cela limite la portée de leurs activités. Par exemple, les objectifs et les valeurs de plusieurs coopératives de producteurs et de vente au détail sont en conformité avec les principes coopératifs de l'Alliance coopérative internationale, et sont représentés dans leurs structures et dans leur fonctionnement. Malgré cela, les résultats – par contraste avec le commerce équitable ou Open Source – rappellent souvent le modèle dominant dans leur façon de fournir un produit ou un service, afin de réaliser (et de partager) un profit de manière conventionnelle. Cela indique que les cadres législatifs donnés sont un élément critique de toute création d'un « espace émancipateur ».

Il ne s'agit pas nécessairement d'un problème. Par exemple, nos recherches à Tower Colliery montrent qu'on peut se servir d'une structure d'entreprise traditionnelle pour réaliser une structure organisationnelle radicalement différente venant de la base. Chacun des trois cents

travailleurs propriétaires investit un montant fixe de 8 000 livres lorsque son emploi débute et reçoit le droit d'exprimer un suffrage lors des assemblées des actionnaires. Le conseil d'administration est composé de six personnes, dont deux doivent se représenter devant les électeurs tous les deux ans. Nos recherches commencent à indiquer que la redistribution du pouvoir par la combinaison de la propriété réelle et du recours routinier aux procédés démocratiques a rendu possible un changement qualitatif dans tous les rapports sociaux au sein de la mine. La structure organisationnelle hiérarchique a perdu sa légitimité : tous les rapports ont été affectés par le besoin de les négocier. Des problèmes naguère inconnus ou perçus comme étant du ressort de la direction font maintenant l'objet de discussions ouvertes. Si les objectifs de la mine demeurent de créer des emplois, de produire du charbon et de réaliser un excédent financier, les rapports sociaux ont changé de manière radicale. En outre, des objectifs de rechange – l'utilisation du méthane autrefois gaspillé pour la production d'électricité, la mise sur pied d'une centrale à faible production de carbone fonctionnant au charbon et à la sciure de bois – ont été atteints, grâce en partie à des facteurs tels que le leadership, l'histoire, la place de la mine au sein de la collectivité locale et les structures décisionnelles démocratiques.

Le message clé de Tower Colliery est que la propriété et le contrôle à la base permettent d'initier un discours sur le rapport entre les moyens et les fins – même dans une mine de charbon. Les objectifs et les résultats ne sont pas nécessairement radicaux. Ce qu'il s'agit de retenir ici, c'est qu'un autre discours est possible, sans être automatiquement supprimé par les influences marchandes ou par les hiérarchies de pouvoir manipulatrices venant d'en haut.

Parmi d'autres exemples, on pourrait évoquer le Cooperative Group dans le secteur de la vente au détail[3]. Dans les années 1960 et 1970, il refusait d'appuyer le boycottage des produits sud-africains. Aujourd'hui, c'est un chef de file dans le commerce équitable et éthique, ainsi que dans l'agriculture organique. Ces changements ont été rendus possibles par des débats initiés au sein de ses structures démocratiques. Comme le

3. En un retour intéressant à l'objectif originel qui avait motivé sa fondation, le Cooperative Group a publié un rapport en 2000 intitulé *Green and Pleasant Land : Food Crimes*, qui critiquait la piètre qualité de la nourriture au Royaume-Uni sous sept chapitres : les annonces publicitaires (surtout ciblant les enfants) pour les aliments malsains ; la contamination chimique ; l'impact environnemental de l'agriculture intensive ; le manque de protection des droits des animaux ; le cannibalisme, c'est-à-dire l'utilisation de sous-produits de l'exploitation animale comme nourriture pour les animaux ; l'exploitation d'autres pays ; la « fraude » commise lorsque la nourriture frelatée est présentée comme saine. Le rapport identifie directement la commercialisation de l'industrie des aliments et des boissons comme étant la source du problème.

montrent les descriptions qui entourent les définitions de l'entreprise sociale formulées par le ministère du Commerce et de l'Industrie, il est évident que ceux qui détiennent aujourd'hui le pouvoir n'ont pas manqué de comprendre la promesse radicale portée par des formes de propriété et de contrôle qui redistribuent le pouvoir à ceux qui en sont affectés, en tant que producteurs et consommateurs.

De manière plus générale, l'intérêt et les préoccupations contemporains pour la « gouvernance » ont lancé des débats plus vastes qu'envisagés par ceux qui s'inquiètent de l'intégrité au sein des entreprises et du respect pour les actionnaires. Des discours plus radicaux insistent notamment pour soulever ces questions dans le contexte « des fins et des moyens », en liant l'implication, la redistribution du pouvoir, la gouvernance, et une attention aux résultats sociaux et non seulement économiques. En Grande-Bretagne, des organismes tels que la New Economics Foundation, Earthscan et Cooperatives UK jouent un rôle de premier plan dans ces discussions. Il semblerait que le large répertoire et le caractère exploratoire des questions soulevées soient influencés par les préoccupations des mouvements sociaux contemporains. Parmi les exemples récents, relevons le travail de la New Economics Foundation sur la vérification sociale (*social auditing*) (Sanfilippo, 2004) et les travaux d'Earthscan sur les processus *multistakeholder*, qui cherchent à identifier des manières d'engendrer un discours détenu et contrôlé par les participants (Hemmati, 2002).

12.8 Impacts et résultats

Nous avons situé cette évaluation de trajectoires radicales possibles de l'économie sociale dans le cadre des espaces sociaux alternatifs délimités que peuvent créer les organismes dans ce secteur. McAdam *et al.* (2001) affirme que des mouvements sociaux structurés ainsi n'ont qu'une valeur limitée dans la remise en question de l'ordre social existant et dans la stimulation de changements sociaux de plus grande ampleur. Cependant, nous sommes d'avis que les organismes de l'économie sociale sont contestataires, mais par le biais de la création d'espaces sociaux alternatifs, mais aussi efficaces des points de vue économique et social. De cette manière, la contestation a lieu par étapes, mais – en s'enracinant dans l'expérience quotidienne du travail – elle peut aussi petit à petit forcer un ajustement social plus ample, tout en devenant plus légitime grâce à la démonstration de son succès et de sa survie. Afin d'être beau, ce qui est petit (*Small Is Beautiful*) doit aussi être efficace.

Cet « étapisme » signifie qu'il est plus difficile et controversé d'identifier les résultats de l'impact radical potentiel de l'économie sociale. D'un côté, il peut sembler contradictoire d'affirmer que le changement radical peut être graduel et s'accomplir par étapes. Cependant, à partir des données sur ce qui se déroule dans l'économie sociale britannique, il est possible d'avancer que le radicalisme est visible dans les résultats suivants :

- L'augmentation de l'auto-organisation se reflète dans une approche « nous le faisons par nous-mêmes », dans laquelle l'action directe est la voie de solution des questions et des problèmes – par opposition à l'approche institutionnalisée (Offe, 1985) où les partis et les gouvernements agissent pour les citoyens et en leur nom.
- La démonstration continue que des pratiques nouvelles et différentes peuvent réussir et devenir de bons exemples. L'espace créé devient un lieu d'attraction auquel d'autres voudraient adhérer, qu'ils voudraient appuyer, mais aussi émuler en fondant leurs propres organismes. Crossley (1999) appelle de tels exemples *working utopias* (utopies en chantier).
- La prolifération de cas de propriété et de contrôle démocratiques « par le bas », où le pouvoir est distribué plus équitablement. De telles formes suscitent des formes d'(auto-)régulation plus dialogiques qui constituent en soi un défi. Une telle dynamique peut ouvrir un nouveau potentiel en termes de résultats et avoir un impact direct sur les participants au chapitre du développement des compétences et de la citoyenneté. Fligstein (2001) décrit ces compétences comme l'apprentissage de la capacité d'obliger les autres à écouter, tandis que Smith (2004) définit la citoyenneté comme l'« efficacité et l'*empowerment* [politiques] ; les vertus civiques ; et les compétences politiques et critiques ».
- Une préoccupation croissante pour des résultats économiques et sociaux qui répondent des problèmes sociaux. Plusieurs exemples en ont été évoqués, de la lutte pour sauvegarder une piscine ou des emplois locaux aux préoccupations sociales plus vastes, tels le commerce équitable et les rapports productifs à source ouverte dans le contexte de la propriété commune.
- En rapport avec l'économie, nous avons affirmé ailleurs (Smith *et al.*, 2002) que la propriété et le contrôle à partir de la base par les travailleurs, les consommateurs et le *multi-stakeholding* peuvent ancrer le capital, rendant moins aliénable la valeur créée dans l'économie sociale et offrant une meilleure protection contre la fuite des capitaux. Une telle manière collective d'aborder l'activité économique

remet aussi en question l'image courante de l'entrepreneuriat basé sur la propriété individuelle, en faveur d'un modèle collectif d'« entrepreneuriat associatif » (Cato, 2004).

Peut-être est-ce possible, de manière plus ambitieuse, d'avancer l'idée que la domination des rapports marchandisés basés sur la valeur d'échange est remise en question par des glissements vers la valeur d'usage, grâce aux objectifs sociaux plus explicites et aux procédés de production plus coopératifs qui ont tendance à caractériser l'économie sociale.

13 LE SOUTIEN AU LOCAL AU ROYAUME-UNI
Entre le recul politique et l'engagement solidaire[1]

Ash Amin

Il y a 25 ans, peu de gestionnaires de politiques publiques dans les économies avancées auraient imaginé que les localités en difficulté pouvaient résoudre elles-mêmes leurs problèmes, encore moins en choisissant de reconstruire la communauté locale. On soutenait que les problèmes des villes et des régions étaient étroitement liés aux inégalités sociales et spatiales, de sorte que les solutions devaient s'insérer dans une stratégie de développement économique visant à réguler la concurrence interrégionale, à protéger les espaces en difficulté contre les effets de politiques macroéconomiques, telles que la forte concentration et la centralisation du capital, et à mobiliser l'action de l'État vers des politiques urbaines, régionales et sociales proactives de manière à rediriger les investissements, les emplois et les revenus vers les territoires les moins

1. Ce texte est une version traduite et modifiée d'un texte intitulé « Local Community on Trial », publié dans la revue *Economy and Society*, vol. 34, nº 4, 2005, p. 612-633. La version française de ce texte a été traduite par l'étudiant D. Bussières, révisée par J.-L. Klein et validée par l'auteur. L'auteur tient à remercier D. Bussières et J.-L. Klein de leur contribution.

favorisés. Inspirées des idées de Marx, Keynes, Myrdal, Perroux, Innes, Hirschman et Kador, les politiques de développement régional étaient vues comme des moyens de construire une société plus solidaire et plus équitable.

Les problèmes locaux étant considérés comme le résultat de forces opérant à diverses échelles (locale, régionale, nationale et internationale), la solution devait relever du gouvernement central. Celui-ci devait appliquer des politiques globales de développement et mettre en œuvre des politiques géographiquement ciblées (des politiques sociales, par exemple). La communauté, lorsque invoquée, comme dans le cas des projets de développement communautaire des années 1970, se définissait comme un groupe social spécifique (classe sociale, sexe, ethnie) et comme un moyen de prise en charge sociale par les collectivités les plus durement touchées par les problèmes sociaux. On ne s'attendait pas à ce que ces collectivités deviennent des économies prospères. On voulait simplement assurer une meilleure insertion de leur population active sur le marché du travail, en même temps qu'on visait la mise en œuvre de quelques projets de revitalisation, mais à petite échelle.

Le néolibéralisme, appuyé par la « nouvelle droite » et la communauté des affaires, a balayé cette façon de penser et d'agir. Selon cette nouvelle façon de voir, la conception qui prévalait d'une société solidaire et d'un gouvernement engagé envers les plus démunis entravait l'efficacité du marché en ce qui concerne l'affectation des ressources et la croissance régionale, voire nationale, créant une culture de dépendance dans les régions assistées et dilapidant les ressources publiques à travers des interventions inefficaces. L'État accordait trop aux démunis, soit aux villes et régions en déclin, et à leurs organisations, sans pour autant y stimuler l'entrepreneuriat et la croissance. Le Royaume-Uni, bastion de l'idéologie de la « nouvelle droite », a été le théâtre d'une véritable révolution dans les politiques de développement depuis la fin des années 1970. Cette révolution s'est traduite par des coupures dans les programmes d'aide aux régions et par un engagement envers la libre entreprise, réorientant ainsi les fonds publics vers la croissance dans les régions déjà prospères. En ce qui concerne les régions les moins riches, l'État a adopté des mesures de soutien à l'entrepreneuriat et à l'innovation technologique et remplacé les institutions démocratiques élues par les citoyens par des organisations de non-élus représentant les milieux d'affaires. Ces nouvelles organisations se sont vu confier la mise en œuvre de la revitalisation locale.

Ce changement répond à une conception libérale de l'aide au développement, laquelle est vue comme une dégénérescence morale et sociale. Les inégalités spatiales ont ainsi été associées à l'héritage des interventions de l'État. Elles devaient, selon cette vision, être résolues soit

par la main invisible du marché, soit par des mesures spéciales définies en fonction des différents types de problèmes et de collectivités (p. ex., les *Inner Cities* de Margaret Thatcher). La philosophie de redistribution a fait place à une philosophie de prise en charge (*get-on-your-bike*) et de savoir-faire entrepreneurial, basé sur une redéfinition des inégalités spatiales comme étant des problèmes d'origine locale nécessitant une solution entrepreneuriale.

Le principe du bien commun et du réseau de solidarité a été évacué au profit du principe de l'individu et de la famille pendant que l'idée de communauté, lorsque retenue, faisait référence à des territoires en mauvaise posture où elle devenait un instrument pour atteindre un consensus social de conformité morale. Le social a été individualisé et est devenu, sous la vision mercantiliste de la « nouvelle droite », un moyen de décrire la marginalité causée par le dysfonctionnement social. Depuis ce temps, les inégalités urbaines et régionales se sont intensifiées au regard d'un grand nombre d'indicateurs comme la santé et la morbidité, l'éducation, la prospérité économique, l'habitation, la déstructuration et l'aliénation sociale, ainsi que la peur et l'insécurité, sans pour autant créer de croissance endogène durable dans les territoires les moins favorisés.

La « troisième voie » proposée par les nouveaux sociaux-démocrates, présentée comme option face à la nouvelle droite de M^me^ Thatcher, mais aussi face à la « vieille gauche » travailliste, avait pour objectif de remettre à l'agenda le bien commun et la solidarité sociale, en remplacement du principe du libre marché, mais sans nuire à la croissance des régions centrales. Le gouvernement du Royaume-Uni dirigé par les Nouveaux travaillistes (New Labour), s'appuyant sur les idées de Hayek, Giddens, Etzioni et Putnam, a préparé la voie à une nouvelle stratégie susceptible d'agir aussi bien dans un contexte d'équité et d'iniquité (Hall, 2003). Cette « troisième voie » ne concerne pas que le Royaume-Uni. Elle s'inscrit aussi dans des politiques de l'Union européenne sous la forme de mesures actives pour promouvoir la cohésion sociale et la compétitivité par la libéralisation et la déréglementation du marché, ce qui est de plus en plus évoqué par l'aile gauche des gouvernements centristes aux prises avec la montée des dépenses sociales et régionales.

La « troisième voie », qui partage les orientations de la « nouvelle droite » en matière de développement régional, a choisi d'appuyer les politiques basées sur le marché pour les régions les plus prospères tout en soutenant une série de mesures pour stimuler le potentiel compétitif des régions désavantagées et moins prospères. La concurrence est supposée fonctionner aussi bien dans le cas des régions centrales que dans celui des régions périphériques, car elle provoque la spécialisation régionale et la mobilisation du potentiel de compétitivité. La « troisième voie » a

généré un nouveau localisme appuyé par des politiques de renforcement régional à travers des activités structurées sur une base locale. Il s'agit par exemple de grappes industrielles (*clusters*), de technopôles et de réseaux locaux de connaissance, ces activités étant soutenues par diverses institutions de promotion régionale comme les corporations de développement, les associations régionales d'entrepreneurs et, en général, par une décentralisation administrative. Pour la « troisième voie », un retour vers une culture de redistribution n'est pas souhaitable. Il faut plutôt s'engager dans une démarche progressiste hybride de prise en charge basée sur un discours de reconquête par les régions de leurs pouvoirs et de leurs capacités d'action. Par la reconnaissance de sa spécificité, le local est redéfini comme la cause, la conséquence et la solution aux inégalités sociales et spatiales.

Le remodelage de l'économie et de la société en tant qu'ensemble de collectivités atomisées[2] se combine à la mise en exergue du social comme principal élément de la problématique des régions en difficulté confrontées au chômage et aux fractures sociales. On considère que la force du social est insuffisante dans ces régions et que les liens sociaux doivent être reconstruits pour revitaliser les collectivités. L'argument est le suivant : si la confiance entre les acteurs, leur cohésion et leur engagement social étaient plus forts, la collectivité serait plus prospère. Le social et le spatial ont fini par se confondre, ce qui a provoqué un tournant dans la perspective du bien commun.

Bien que la « troisième voie » dénonce le programme de la « nouvelle droite » sur cette question, elle partage sa vision morale, voire moraliste, selon laquelle les exclus et les marginalisés ne pourront reprendre leur place dans la société que par l'aide des différentes organisations collectives. L'argument reprend l'éthique collective de l'ancienne école de la sociale-démocratie, mais l'universalité des programmes et des politiques assurée par l'État a été remplacée par l'atomisation et le conformisme. Cette nouvelle éthique s'exprime dans un discours qui met en exergue le capital social, la cohésion communautaire, la responsabilité civile, les espaces publics et l'économie sociale comme moyens de revitalisation des régions en difficulté et de renouvellement économique, social et politique. La « troisième voie » a repris l'idée de la spécificité des régions mise de l'avant d'abord par la « nouvelle droite », mais dans une autre direction, délaissant le langage de la compétitivité individuelle pour celui des responsabilités collectives et d'une éthique solidaire.

2. Nouvelle réalité régionale où le démantèlement des régions en entités isolées est une conséquence de la mondialisation. Voir Amin (2004).

On a beaucoup écrit sur la reconceptualisation du social apportée par la « troisième voie » en tant que nouvelle gouvernance de contrôle, de consensus et d'intégration sociale (Rose, 1996 ; Levitas, 1999). Mais on n'a guère parlé de la fusion du social et du local dans cette vision ni des conséquences qu'elle entraîne pour la revitalisation urbaine et régionale[3]. C'est le thème du présent texte, qui commence par une analyse critique de ce virage vers la communauté locale (cette expression est utilisée ici dans un sens large qui inclut les aspects discutés ci-dessus), suivie par une redéfinition du social-local, moins instrumentaliste et moins morale (bien que tout à fait éthique), politiquement agressive et libérée de contraintes attribuées à la géographie des lieux.

13.1 La localisation du social

La redécouverte du social par la « troisième voie », en tant que base des politiques de revitalisation régionale, a fortement marqué le gouvernement Blair au Royaume-Uni depuis la fin des années 1990. Le New Labour s'en est servi pour moderniser l'éthique de l'action providentialiste de l'État, dans le sens d'exiger des obligations en contrepartie des droits et soumettre les actions de développement à l'économie de marché. Le social défini comme une construction de la communauté locale est au cœur des politiques de revitalisation urbaine déployées par le gouvernement Blair et les puissants comités dont il s'est entouré, tels le Comité contre l'exclusion sociale (Social Exclusion Unit) et le Comité stratégique des politiques (Policy Strategy Unit). Mais cette nouvelle façon de voir s'exprime aussi par une sensibilité plus forte à la dimension spatiale des problèmes dans divers ministères à vocation nationale. Le ministère de l'Habitation, le ministère du Travail et des Pensions (Work and Pensions) et le ministère de l'Éducation et des Compétences (Education and Skills) ont tous mis en place des programmes qui mettent l'emphase sur la cohésion de la communauté et la responsabilité civique. Une telle spatialisation des politiques nationales qui étaient traditionnellement traitées de façon fonctionnelle plutôt que territoriale est le résultat de la redéfinition du problème de l'exclusion sociale, qui, selon cette nouvelle philosophie, est un problème d'origine locale, et d'une conception de revitalisation locale comme étant la responsabilité des acteurs locaux. C'est un tournant qui a vivement intéressé les géographes ainsi que plusieurs organisations de recherche appliquée sur les politiques gouvernementales telles que le Conseil de recherche sociale et économique (Economic and Social Research

3. Osborne et Rose (2004) donnent un bon exemple de pratiques de réseaux spatialisés à travers différents modèles de mesures sociales au Royaume-Uni.

Council) et la Fondation Joseph Rowntree, qui ont plaidé depuis longtemps pour une politique qui prenne en compte la nature très spécifique du contexte spatial lié à l'exclusion sociale. La géographie, définie comme la dynamique sociale des lieux, occupe donc une place centrale dans la politique du New Labour.

Cette reconnaissance du lieu et de sa spécificité a mené au passage d'une culture descendante (*top-down*) où dominaient des politiques uniformes accessibles à tous (mais dont l'efficacité est, le plus souvent, diminuée par les particularités locales) vers un ensemble de mesures axées sur les priorités des communautés locales (*bottom-up*) négociées localement. Cette nouvelle vision s'exprime par une mosaïque de politiques nationales spatialisées et non spatialisées, avec un fort soutien du gouvernement central pour les initiatives locales issues de l'implication de la communauté. À partir de la place faite aux acteurs par la politique urbaine du précédent gouvernement conservateur, laquelle préconisait des initiatives provenant des corporations représentatives des intérêts locaux et de l'élite d'affaires locale soumises à un régime compétitif d'appels d'offres nationaux, le New Labour a plutôt mis l'emphase sur un système moins compétitif en favorisant les initiatives soutenues par un fort leadership du gouvernement local, la participation de la communauté et un engagement des acteurs dans les projets individuels (Marinetto, 2003).

Dans le domaine des politiques économiques urbaines et régionales, le déploiement des efforts concernant la revitalisation économique locale s'est orienté vers la promotion des grappes (*clusters*) par l'entremise des agences régionales de développement, centrées sur la mise en place de partenariats entre les entreprises dans des secteurs industriels interreliés, branchées sur les réseaux d'information locaux et reposant sur la complémentarité des institutions locales. Dans le domaine de la revitalisation urbaine, la définition d'objectifs spatialisés (particulièrement au niveau du quartier), le partenariat local et l'engagement de la communauté sont devenus les pierres d'assise des programmes visant à rehausser le capital social et le dynamisme économique, administrés par des unités de revitalisation des quartiers (Neighbourhood Renewal Units), proches du gouvernement et coordonnées au niveau local par des partenariats stratégiques locaux (Local Strategic Partnerships) dont l'objectif est de promouvoir les initiatives et l'engagement des acteurs.

Les principaux projets issus de cette perspective sont le Nouveau contrat communautaire (New Deal for Communities), lancé en 1998, les Plans de partenariats communautaires, lancés en 2001, et le Fonds pour le renouveau des quartiers (Neighbourhood Renewal Fund), qui s'est vu octroyer plus de deux millions de livres sterling pour 1 988 des quartiers les plus défavorisés sur la base d'engagements clairs des acteurs dans le

choix et la mise en place de programmes. Cette approche des plans locaux développés par des partenariats locaux est devenue le moteur pour tous les aspects de la politique urbaine britannique, tel qu'on peut le voir dans le Livre blanc du gouvernement, *Our Towns and Cities*. Parallèlement, toute l'énergie du volet de la politique de soutien social pour combattre l'exclusion, qu'elle provienne du Comité sur l'exclusion sociale, établi en 1997 et, à l'origine, de Downing Street, des autres ministères comme ceux de l'Habitation ou de l'Éducation, ou d'autres instances dispensant des services publiques à l'échelle locale, vise à encourager l'implication locale dans la dispensation des services au citoyen. Cette approche, ciblée au niveau des quartiers, comprend des mesures pour s'attaquer à la criminalité, à la délinquance juvénile, au manque de compétences, à la pauvreté des enfants, aux logements insalubres et aux voisinages dégradés, aux problèmes de santé, et fournit un guichet pour se procurer de l'emploi et avoir accès à des occasions d'affaires, comme le montre bien le rapport 2004 du Comité sur l'exclusion sociale, *Breaking the Cycle of Social Exclusion*, produit après sept années d'application de cette politique.

Mon but n'est pas de faire une recension exhaustive des politiques du New Labour en matière de revitalisation locale, mais de faire une analyse critique des principaux objectifs de la nouvelle gouvernance du social développée par la « troisième voie », laquelle met de l'avant la prise en main des communautés comme moteur de la revitalisation économique et du renouveau démocratique. Au moins quatre prémisses interreliées président à la construction de cette vision. La première concerne la cohésion de la communauté, laquelle, basée sur la mixité, le partage et le sens de la communauté, devrait orienter la compréhension de la responsabilité civique, l'identité, la confiance et la participation (Kearns et Turok, 2003). Cette perspective met l'emphase sur la responsabilité et l'autonomie des collectivités locales, lesquelles se revitalisent à partir de leur énergie et de leurs ressources, protègent le patrimoine construit et naturel, où les citoyens s'entraident, participent, assument des responsabilité en mobilisant le bénévolat, et, par-dessus tout, se mobilisent à cause de leurs liens sociaux et de leur identité (Ilcan et Basok, 2004 ; White, 2003). Cette perspective véhicule une vision de la société pour laquelle la solution aux problèmes sociaux se situe dans l'amélioration de la cohésion sociale de la communauté et non pas dans la recherche de l'équité sociale, comme le postulaient jadis les théoriciens du développement.

Le deuxième élément, étroitement relié au premier, repose sur le concept de capital social. Plusieurs politiques locales ou nationales concernant les communautés encouragent la formation de réseaux, institutionnalisés ou non, favorisant des relations sociales de confiance, de réciprocité et de solidarité. Cette politique de développement est largement inspirée par la principale thèse de Putnam, selon laquelle la bonne gouvernance

est associée à la participation des associations communautaires et le dynamisme économique, à la confiance que procure le partenariat avec les organismes d'économie sociale. Ceci est très lié à la distinction que Putnam fait entre les réseaux locaux de solidarité – solidifiant le capital social – qui sont jugés fermés sur eux-mêmes et incompatibles avec la vitalité politique et économique, et des réseaux transterritoriaux ou mixtes – bâtissant des liens avec d'autres – qui, eux, sont considérés comme ayant l'effet inverse, c'est-à-dire qu'ils favorisent une plus large mobilisation de ressources et une plus grande ouverture au changement (Putnam, 2000). Ainsi, le développement est associé à la construction de ponts entre les collectivités locales et à l'obligation pour la communauté de construire des réseaux de confiance et de solidarité.

Le troisième élément est la participation des citoyens, avec, encore une fois, des objectifs économiques et politiques. Par exemple, dans les dernières années, il y a eu un engouement chez les gestionnaires de politiques publiques en Amérique du Nord et dans certains pays européens pour les vertus fortifiantes de l'économie sociale, définie comme une activité marchande (monétaire ou non, formelle ou non formelle) assurée par des organisations du tiers secteur, des groupes d'entraide et organismes communautaires, lesquels ont plus de capacités que les autres organisations, privées et publiques, pour insérer les exclus sociaux dans le marché du travail et dans la société (Amin, Cameron et Hudson, 2002). Il est considéré que cette perspective s'applique surtout aux zones les plus démunies où un grand nombre de besoins ne sont pas satisfaits par le marché (ces zones sont mal desservies par les commerçants et l'État) parce qu'elles présentent peu d'attrait pour les principaux investisseurs. Aussi, le secteur de l'économie sociale serait plus compétent pour intégrer les exclus sociaux, leur redonner confiance et permettre d'acquérir les compétences nécessaires pour devenir des travailleurs actifs et des entrepreneurs. Mais l'inclusion sociale, exprimée à travers la participation communautaire à diverses formes de partenariat, est aussi vue comme un bienfait politique dans ces zones démunies. La participation est supposée stimuler le sentiment d'appartenance, le sens civique et une citoyenneté active (une sorte de « démocratie diffuse » pour agir en complémentarité avec la démocratie associative).

Un quatrième élément important, qui synthétise les trois précédents, est la délimitation spatiale de la citoyenneté. C'est certainement le postulat mis de l'avant par les travaux réalisés à l'égard des endroits qui font face à des difficultés économiques graves et à l'exclusion sociale. Les autorités locales, les communautés locales, les différentes organisations sociales et les responsables locaux des dispositifs nationaux sont supposés interagir à une échelle locale et intervenir en représentation de la collectivité locale, soit pour trouver des solutions aux problèmes existants, soit pour

essayer d'obtenir plus de ressources du gouvernement central. Le local – une ville ou une région – est perçu comme un espace spécifique de décision, réservé aux acteurs locaux, et comme une communauté politique qui, à travers la discussion, le partenariat et la convergence d'intérêts, sait ce qui est bon pour ses citoyens et peut mettre en place des solutions efficaces pour assurer le bien commun. La revitalisation locale repose sur l'hypothèse d'une communauté politique locale à la fois hétérogène et consensuelle qui se préoccupe des enjeux locaux.

À première vue, rien de tout cela ne semble problématique. Bien sûr, cette nouvelle vision, opposée à l'héritage interventionniste de l'État ou aux cultures d'intervention locale basées sur le marché et dirigées par de lointains fonctionnaires déconnectés du contexte local, peut se flatter de reconnaître la force et le potentiel d'une démocratie élargie et décentralisée appuyée sur le dynamisme créatif d'une société civile active. Un tel changement est préconisé depuis longtemps par la gauche préoccupée par les inégalités spatiales. Alors, où est le problème ? Mon désaccord repose sur l'hypothèse, que je développerai ci-dessous, que vision de la démocratie ne peut pas résoudre les causes fondamentales de ces inégalités spatiales et que son application ne peut atteindre les résultats attendus au niveau local parce qu'elle repose sur des hypothèses et des attentes incorrectes. Le localisme promu par la « troisième voie » s'appuie sur des bases utopiques et, dans la réalité, ne peut qu'affaiblir les collectivités locales, lesquelles seront à la merci de toutes les forces économiques et politiques, et, en définitive, ne peut produire que des résultats insuffisants, surtout dans les zones où les attentes sont les plus fortes. La source du problème est la conception de la réalité spatiale qui soutient la pensée de la « troisième voie », laquelle se réduit à la communauté locale lorsqu'elle traite des zones dévitalisées, alors que paradoxalement, elle s'élargit à une approche plurielle, moins fonctionnaliste et de proximité géographique, pour d'autres territoires comme la nation ou les villes et régions prospères.

Développons d'abord ce point. Il semble bizarre que, dans cette période où les réseaux et les flux se multiplient entre des territoires connectés aux différentes échelles de la mondialisation, laquelle touche tous les territoires dans tous les pays, nous puissions penser à des zones qui seraient d'une quelconque façon fermées géographiquement (Urry, 2003 et 2004 ; Massey, 2004 ; Amin, 2004). L'histoire de ces zones aux prises avec des problèmes graves de déclin économique, des changements rapides, une croissance lente et inégale et un dépérissement social et institutionnel, c'est aussi l'histoire de la connexion de ces zones à des réseaux, soit le produit du contrôle extérieur, de la dépendance, de la concentration de la croissance dans les régions les plus prospères, de l'exode des ressources et des compétences, etc. Elles sont ce qu'elles sont, non pas à cause de

l'absence de réseaux (Graham et Marvin, 2001), mais parce que la forme particulière de leurs réseaux joue à leur désavantage ; c'est pourquoi, il est inexact de parler de connectivité pour les places centrales et d'absence de connectivité pour les secteurs défavorisés comme le fait la « troisième voie ».

Je ne dis pas que des gens ne sont pas plus mobiles ou davantage « en réseau » à certains endroits. C'est une évidence de dire que les personnes vivant dans les grands centres ont un accès plus large à des réseaux tandis que les plus démunis sont confinés à un monde plus restreint avec le local comme référence. Ceci étant dit, il serait très méprisant d'argumenter que les pauvres sont enfermés dans des enclos géographiques. Parmi les moyens de s'ouvrir sur le monde, ces derniers peuvent compter notamment sur l'émigration, sur des réseaux de contacts existants, sur des téléconférences et des liens virtuels, et sur des occasions de voyage de temps à autre. Ainsi, la connexion en réseau est devenue un enjeu où c'est plutôt l'importance relative de l'intensité et de l'impact différencié qui prédomine, mais le dérapage de cette notion vers une dichotomie entre gens ou territoires connectés et ceux qui ne le sont pas a conduit au remplacement d'une politique de revitalisation locale basée sur l'ouverture et la construction de réseaux par une autre, basée sur une approche ascendante et endogène.

Comme résultat de ce glissement subtil de langage sur la déconnexion et le manque, la communauté semble avoir été projetée dans un centre d'essai pour agir en tant que véhicule de la revitalisation locale. Il semble que pour les espaces situés à l'extérieur de ces zones en difficulté, les qualités des *gamesinschaft* telles que la cohésion sociale et le capital social se combinent avec celles des *gesellschaft* (pouvoir décentralisé, soutien de l'État, engagement politique, débats créatifs pour une société ouverte, différenciée et mixte). Curieusement, en imaginant l'avenir des zones défavorisées, le déploiement de ressources pour le social concédé aux autres espaces n'a pas suivi, d'où l'obligation d'expliquer pourquoi ce « nouveau » social doit maintenant procurer une vitalité économique et démocratique. Reste en jeu seulement une vision étroite du *gameinschaft* et encore, dans une version très sélective. On identifie le manque de sentiment communautaire comme la raison de la dévitalisation locale[4] sans avoir effectué d'analyse critique sur les autres facteurs qui y contribuent, qu'ils soient locaux ou translocaux, ou encore sur des formes de rapports

4. Voir, par exemple, les observations négatives de Putnam sur l'amoralité de la vie de famille dans le sud de l'Italie et la concentration excessive du capital social dans les communautés noires dans les villes américaines.

sociaux alternatifs qui ne correspondent pas au stéréotype[5]. La restauration du sens communautaire[6] est considérée comme la clé de voûte pour la revitalisation économique et politique locale, et ce, encore une fois, en l'absence d'expertise critique sur ce que la communauté veut vraiment et sans analyse sérieuse des mécanismes de changement et de renouveau qui se trouvent à l'extérieur de la communauté. Le problème des espaces en déclin ou dévitalisés devient ainsi un problème où il faut éliminer un esprit communautaire malsain et le remplacer par une nouvelle communauté, avec comme corollaire non écrit de jeter le blâme sur les communautés lorsque les efforts investis se concluent par un échec. Ils auront choisi de rejeter la communauté !

C'est ici que le bât blesse. Cette idée un peu confuse mais persistante de la communauté[7] symbolise une nouvelle pathologie du déclin et du renouveau local, appuyée par la nouvelle science de l'évaluation. Les localités en difficulté sont maintenant perçues comme des organismes non fonctionnels qui doivent s'en remettre à eux-mêmes pour leur revitalisation et pour se restructurer par les remèdes de la cohésion sociale, la cohésion locale et une citoyenneté active. Leur destinée repose sur leur capacité à s'autorevitaliser. C'est aussi une grande pression morale qui entraînera ou le blâme ou l'éloge. Dans ces espaces où sévissent le déclin économique et la déstructuration sociale, la vie communautaire est perçue comme dysfonctionnelle et moralement déficiente : manque de confiance, de sens civique, de liens sociaux, d'altruisme, d'énergie et d'initiative. Les symptômes sociaux du processus de déclin/déstructuration deviennent le sujet d'une analyse morale et, à cause de cela, sont identifiés comme les causes de ce processus. Ainsi, on parle beaucoup moins du manque de perspectives d'emploi, des obligations de l'État, du renforcement de la capacité de mobilité sociale et spatiale, des droits et des prestations, des conséquences du développement inégal, de moyens productifs avec des partenariats extérieurs, d'investissement soutenu dans les infrastructures locales, de vrai pouvoir citoyen et d'autres facteurs de mieux-être. Au lieu de cela, on propose une panoplie de mesures pour encourager la participation aux associations locales et nationales, aux élections, aux groupes de loisir, aux cercles familiaux ou aux groupes d'intérêt, aux organisations

5. Par exemple, une citoyenneté et un capital social basés sur la diaspora, les différents types de capital social dans les divers types d'association, ou les formes de confiance et de solidarité basées dans les nouveaux arrangements familiaux (Edwards, Franklin et Holland, 2003 ; Savage, Tampubolon et Warde, 2004 ; Goldbourne et Solomos, 2003 ; Werbner, 2002 ; Zontini, 2004).

6. Définie et mesurée avec des indicateurs très précis tels que des individus et des groupes sociaux possédant un « capital social » particulier, des quartiers mixtes, des instances citoyennes, des initiatives pour des espaces partagés (voir Baron, 2004).

7. Cette apparente confusion a jusqu'à maintenant le mérite de camoufler un soutien systématique, une redéfinition cohérente du déclin social et de ses solutions.

de travail et de loisir, etc., avec comme résultat que les communautés en difficulté se voient confrontées, justement, à l'évidence de leurs faiblesses et de leur déchéance.

Cette nouvelle moralité sociale, soutenue par de nouveaux indicateurs et mesures, met en place une nouvelle conception de l'organisation spatiale et des valeurs (Rose, 1996), qui impose graduellement l'idée qu'un certain type d'esprit communautaire est essentiel à la revitalisation locale. Avant longtemps, lorsque des indicateurs spatiaux de capital social se seront raffinés, la cohésion communautaire et la participation politique commenceront à apparaître de plus en plus dans les statistiques nationales et internationales (c'est exactement ce qui se produit dans les travaux de la Banque mondiale et du Département de la statistique du Royaume-Uni) ; les autres conceptions de politique de revitalisation locale auront davantage de difficulté à faire valoir leur vision. Pire encore, le mérite des initiatives gouvernementales de revitalisation, avec leurs valeurs axées sur le marché pour les investissements et une attention croissante sur des classements quantitatifs, sera désormais déterminé par ces « indicateurs de communauté ». Les symptômes des difficultés deviendront les indicateurs du traitement (Raco et Imrie, 2000), pendant que ceux concernant la reconstruction de la communauté deviendront des indicateurs de leur propre succès avec des calculs établis par des gestionnaires de politiques publiques et des agences de financement (Tooke, 2003).

Par ailleurs, les responsables de l'action communautaire deviendront des instruments de « l'apprivoisement » de la politique locale, chargés d'en arriver à des consensus et à une citoyenneté responsable qui répondent aux objectifs de revitalisation des élites dirigeantes. Il n'y aura plus de voie collective pour les plus démunis, les marginaux et les exclus, ceux qui faisaient pression pour des alternatives souvent en porte-à-faux avec les solutions de la politique en place (Ilcan et Basok, 2004). La participation communautaire sera devenue un instrument de conformité politique et de contrôle plutôt qu'un moyen d'inculquer une citoyenneté active et ce, sans garantie de mettre en place un forum public dynamique et indépendant des volontés gouvernementales.

Le succès de la revitalisation induite par la communauté, bien sûr, sera jugé à ses fruits. En tenant compte de la logique simpliste de la revitalisation par la base mis de l'avant par la « troisième voie », il n'y a pas de preuve au-delà d'informations à la pièce sur le succès ou les échecs des initiatives individuelles telles que les programmes d'hébergement mixte, les partenariats communautaires pour le renouveau du voisinage ou les activités de l'économie sociale. Néanmoins, cela ne devrait pas se faire sans une évaluation *a priori* des résultats sur le terrain. Peut-être la question la plus évidente est de se demander pourquoi nous devrions

nous attendre à tant de la communauté dans ces collectivités. Pourquoi s'attendre à ce que le capital social, la participation et la cohésion viennent à la rescousse quand il y a si peu de ressources et de très bonnes raisons associées à la perte de confiance et d'espoir, à l'anomie et à la stagnation, à la méfiance, à la déstructuration sociale et au scepticisme qui accompagnent le chômage et le manque de débouchés, la pression négative et l'abandon institutionnel ? Les démunis et les exclus – ceci étant dit sans caricaturer la pathologie sociale des espaces dévitalisés – sont les moins bien préparés et les moins motivés à répondre aux attentes qui, par ailleurs, sont celles d'autres communautés bien nanties. Ils sont limités dans leurs moyens matériels et institutionnels. Ils le sont aussi en raison leurs expériences et, peut-être, dans leur capacité psychologique de s'associer à d'autres qui ne sont pas comme eux et de participer à la vie civique et publique. C'est absolument contraire au bon sens de se baser sur la communauté pour entreprendre une revitalisation dans des contextes semblables.

Prenons l'exemple de l'économie sociale et voyons où cela fonctionne. Dans notre récente étude (Amin, Cameron et Hudson, 2002), nous comparons les forces, les dynamiques et le potentiel local d'entreprises sociales de Bristol, Tower Hamlets (Londres), Glasgow et Middlesbrough. Nous avons conclu qu'il existait des différences significatives entre les situations urbaines de ces quatre villes du Royaume-Uni. L'économie sociale était beaucoup plus forte, aussi bien en nombre qu'en termes de viabilité financière, de création d'emploi et d'entrepreneuriat, à Bristol et Tower Hamlets, soit dans les zones plus prospères et qui ont une plus grande mixité sociale. Parmi les projets repérés dans ces zones, il y a des ateliers d'enseignement linguistique pour les minorités ethniques, des organisations pour recycler des meubles à bas prix et des initiatives pour la gestion et le recyclage des déchets ; d'autres groupes s'occupent de fabriquer des jouets d'enfants à partir de produits recyclés ou de prodiguer des soins de santé, et il existe des coopératives de logements sociaux. La force de l'économie sociale dans ces deux zones est le résultat de nombreux facteurs dont la présence d'une classe d'entrepreneurs sociaux expérimentés et innovateurs, la proximité d'occasions d'emploi dans le marché du travail conventionnel, l'engagement des fournisseurs, des clients et d'intermédiaires tels que les autorités locales et les institutions de financement envers les secteurs économiques non traditionnels, et une structure sociale hétérogène qui compte aussi bien des « exclus » que des militants communautaires, une classe moyenne proactive et d'autres formes d'engagement civique. L'esprit communautaire, la prospérité, la capacité institutionnelle, le réseautage et les classes sociales ont interagi de façon créative pour soutenir une économie sociale dynamique, qui, par ailleurs, est certainement le ciment de la vie économique locale.

À l'opposé, nous avons trouvé l'économie sociale à Glasgow moins dynamique et moins diversifiée, résultat d'un héritage historique axé sur un partenariat descendant entre l'autorité locale et une culture d'activisme communautaire qui applique des critères conventionnels d'efficacité économique aux entreprises sociales. Les organisations typiques incluent la gestion d'espaces pour les firmes locales, des organisations d'insertion au marché du travail pour les plus démunis et les chômeurs de longue date ainsi que des services de garderie pour les familles monoparentales. L'emphase mise sur le succès économique de ces initiatives a relégué au second rang les notions de prise en charge et d'innovation de la communauté, de sorte que les entreprises sociales qui connaissent du succès, et elles ne sont pas très nombreuses, s'inscrivent dans la logique économique dominante de revitalisation. Il n'y a pas beaucoup d'engagement communautaire dans ce cas, mais plutôt un leadership local qui cherche à trouver de nouvelles façons de satisfaire les besoins de la communauté. Le cas de Middlesbrough est encore pire. Historiquement, la région avait accueilli beaucoup d'implantations industrielles de grandes entreprises ; alors elle fait face aujourd'hui à une extrême déstructuration causée par des vagues successives d'abandon industriel et par son manque de diversification industrielle avec, en toile de fond, une absence d'économie sociale. Les autorités locales, qui récemment se sont intéressées à l'idée d'économie sociale, ne savent pas quoi faire par manque d'interlocuteurs significatifs et par leur propre incapacité à renoncer à leur héritage de gestion économique descendante, alors que les rares initiatives de la base ont du mal à prendre forme dans une structure sociale très homogène caractérisée par le désœuvrement généralisé, par une dépendance aux prestations sociales et à l'assurance chômage, et par un contexte économique qui offre peu de perspectives d'emploi, une mobilité sociale restreinte et des capacités limitées.

Ces exemples montrent clairement que l'économie sociale est dynamique dans les zones les plus prospères et socialement diversifiées, qui offrent un large éventail de ressources institutionnelles pour stimuler des initiatives et soutenir le milieu[8] et qui peuvent offrir, localement ou régionalement, des possibilités de s'arrimer, voire de s'insérer dans les secteurs économiques traditionnels. De plus, dans ces endroits, l'économie sociale joue un rôle complémentaire à l'État et au marché. En intégrant les exclus, elle réussit à répondre aux besoins sociaux de la collectivité, souvent à la suite d'un choix conscient éthique ou idéologique de la part des participants (Williams, Aldridge et Tooke, 2003). C'est le

8. Il peut s'agir d'une société civile active et d'un réseau existant d'entrepreneurs sociaux aussi bien que des interventions appropriées des autorités locales dans le cadre d'un engagement démocratique de l'État pour le milieu (Graefe, 2002).

genre de contexte qui permet à l'économie sociale de jouer un rôle complémentaire. Sans ces éléments, l'idée d'une revitalisation économique uniquement à partir des forces de la communauté sous une forme ou une autre est simplement irréaliste, voire potentiellement irresponsable.

Je ne dis pas que, pour atteindre ces objectifs politiques par la participation locale, les quartiers pauvres manquent d'entraide communautaire. Absolument pas. C'est de plus en plus une évidence que, dans ces quartiers, la réciprocité et l'entraide mutuelle sont choses communes et un facteur crucial pour mobiliser des voisins, amis et parents voulant s'en sortir[9], tout en sachant que ce coup de main nous sera rendu le jour où nous en aurons besoin (Williams et Windebank, 2003). Le manque d'attention portée à la logique et aux fondements de l'économie qui président à la revitalisation locale est énorme. Il en résulte une éthique axée sur les soins, le don, la réciprocité et la confiance, une éthique qui repose sur les obligations et la satisfaction des besoins dans les secteurs de la santé, de l'entraide entre voisins, des soins aux enfants et de l'engagement communautaire (Smith et Easterlow, 2005). N'est-ce pas justement le mauvais genre de communauté dont parle Putnam, au sens où elle cimente des liens sociaux à l'intérieur de la communauté plutôt que de bâtir des ponts avec l'extérieur à partir de son capital social ?

D'après moi, là n'est pas la question, parce que ce qui compte, c'est d'examiner comment la communauté adopte différents moyens face à différentes conditions socioéconomiques et dans des environnements institutionnels divers, comme l'exemple de l'économie sociale l'a montré. Il est très étonnant de constater que dans les endroits frappés par la déstructuration, et c'est particulièrement saisissant dans les endroits les plus durement touchés, l'entraide communautaire prend place dans un contexte de méfiance et est socialement circonscrite. D'autre part, elle peut, mais pas nécessairement, devenir plus associative, altruiste et accessible lorsque s'améliorent les conditions matérielles, le réseau social et le mieux-être. C'est peut-être que les conditions matérielles dans lesquelles les liens sociaux se développent ont besoin d'être modifiées, au lieu de recourir à des investissements directs pour changer les habitudes de participation de la communauté dans l'espoir que cela procure une amélioration de l'économie et de la politique.

9. Voir, par exemple, Das (2004) sur les structures de solidarité entre les travailleurs agricoles journaliers à Orissa, en Inde.

La pensée politique actuelle semble prête à intervenir directement pour générer des liens avec le capital social dans les quartiers pauvres. Cette vision pour encourager une citoyenneté active[10] mise sur l'accroissement de la participation des citoyens et se mesure sur une « échelle d'engagement » qui va des actions spontanées de coopération entre voisins à un engagement formel dans des associations bénévoles ou dans des instances représentatives de la communauté (Home Office, 1999, cité par Williams, 2003a, p. 66). Par ailleurs, et c'est intéressant, Williams démontre, sur la base de plusieurs études récentes sur la participation communautaire au Royaume-Uni, que pendant que, dans les zones favorisées, les taux de participation « un à un » et ceux de la participation à des groupes sont élevés, dans les quartiers pauvres, lorsque les gens sont actifs, ils ont tendance à participer à des activités individuelles (« un à un ») comme je l'ai mentionné au paragraphe précédent. Il s'agit d'une découverte significative parce qu'elle confirme qu'une forme de participation communautaire ne mène pas nécessairement à l'autre s'il n'y a pas de changements dans l'environnement économique et institutionnel du quartier.

Et il n'est pas surprenant de constater que des études récentes portant sur la réelle participation de la communauté dans le contexte des politiques de revitalisation basées sur le partenariat mettent en lumière le fait que, dans plusieurs cas, les citoyens et les résidants jouent un rôle symbolique, consultatif plutôt que décisionnel, et que les classes ouvrières les plus pauvres, les minorités ethniques, les jeunes, les personnes handicapées, les itinérants, c'est-à-dire les exclus, n'y prennent pas part (Goodlad, Burton et Croft, 2004).

Les observations présentées dans cette section sur l'approche de la « troisième voie » pour une revitalisation du local n'ont pas pour objectif de réduire l'importance des stratégies de prise en charge (*empowerment*) et de développement ascendant, loin de là. Bien sûr, là où les initiatives de la communauté ont eu du succès dans l'intensification du sentiment d'appartenance, de l'engagement citoyen, de la solidarité entre des groupes sociaux opposés et du bien-être de la localité, cela ne peut être vu que d'une façon positive. Mes réserves reposent plutôt sur la proposition d'une gouvernance limitée à la communauté, laquelle est restreinte par un intense esprit de clocher et une faible compréhension de la citoyenneté, proposition qui, de plus, soulève des attentes irréalistes et excessives

10. Cette vision est certainement ancrée dans la pensée de la Social Exclusion Unit du Royaume-Uni et, plus récemment, implantée dans la Neighbourhood Renewal Unit, qui est maintenant responsable du dossier de la revitalisation locale dans les quartiers pauvres (Marinetto, 2003).

auprès des membres de la communauté. La prochaine section propose une option moins mécanique du rapport social-local et une conception plus large de la revitalisation locale.

13.2 Le retour d'une société solidaire et engagée

Il n'y a pas de lien direct entre la prise en charge sociale (*empowerment*) et l'amélioration des conditions économiques. Premièrement, une communauté qui s'est prise en main mais qui manque de moyens de contrôler sa destinée et de lutter contre ceux qui, traditionnellement, façonnent le monde et en tirent les ficelles ne possède pas la capacité de créer et distribuer la richesse. Cette communauté ne pourra pas influencer les décideurs responsables de son état pour qu'ils changent leur approche concernant son développement, en bonne partie parce que ceux-ci sont trop éloignés et diffus, donc difficiles à identifier et à attendre. Deuxièmement, ces communautés ne constituent pas des ensembles homogènes, ce qui explique pourquoi tant d'expériences montrent des inégalités parmi les acteurs politiques, des manipulations sociales, des conflits d'intérêt et des luttes de pouvoir où les besoins des exclus sociaux et des marginaux sont régulièrement laissés de côté. Troisièmement, parce qu'il n'y a pas de lien direct entre *empowerment* et revitalisation économique ou développement. Ce lien est médiatisé par les mécanismes du marché, les règles administratives, les arrangements institutionnels, les structures de pouvoir, les valeurs et les normes sociales. Ainsi, des interventions sociales à un endroit peuvent mener à une amélioration des conditions de vie alors qu'ailleurs, d'autres interventions plus ou moins semblables seront nécessaires pour assurer des retombées économiques locales.

Ces observations générales impliquent que la revitalisation économique dans les espaces en déclin ou moins favorisés ne peut pas se baser au départ sur des initiatives issues de la communauté, lesquelles ne peuvent agir sur le développement que sur une longue période et avec un impact limité sur la création d'emploi et la compétitivité. De telles initiatives doivent s'inscrire dans un cadre plus large d'interventions qui s'attaquent aux causes mêmes du déclin économique local et stimulent la demande et l'offre économique locale par la réinsertion économique des exclus et des marginalisés. Ces politiques doivent renforcer les réseaux susceptibles de rendre les espaces plus compétitifs – aux échelles nationale et locale – avec des objectifs de cohésion et un pouvoir économique et politique vraiment décentralisé. En bref, elles doivent s'inscrire dans un programme national plus large de développement économique basé sur la décentralisation des pouvoirs politiques et sur l'équité sociale.

Par exemple, dans un récent article écrit avec Doreen Massey et Nigel Thrift (Amin, Massey et Thrift, 2003), nous avons soutenu que l'approche actuelle du gouvernement du Royaume-Uni sur la question du développement régional, basée sur une promotion agressive du local (incluant une revitalisation menée par la communauté, la promotion des grappes locales et des industries du savoir ainsi qu'une habilitation politique limitée) ne pouvait réduire les disparités régionales parce qu'elle ne s'attaque pas directement au centrisme séculaire et aux réseaux complexes transrégionaux qui permettent une concentration constante des pouvoirs et de la croissance à Londres et dans le Sud-est au détriment des régions désavantagées. En conséquence, nous proposons une approche alternative sur la base d'un engagement sérieux de « décentralisation de la nation », laquelle implique une modification des politiques macroéconomiques favorables à la croissance des régions, l'introduction de contrôle sur le développement futur dans le sud, la réintroduction d'une politique de redistribution régionale, un arbitrage national sur les appels d'offres d'investissement entre les régions, la relocalisation en région des grandes institutions nationales culturelles, économiques et politiques, et des politiques pour soutenir une croissance endogène au niveau local qui soient ouvertes, motivées par les besoins et orientées vers le mieux-être des populations.

L'argument est le suivant : une revitalisation économique efficace au niveau local nécessite une gestion politique décentralisée dans le cadre de laquelle les régions pourraient gérer l'ensemble de la vie nationale sur leur territoire (plutôt qu'un nombre limité d'aspects de leur juridiction) en même temps que des actions de l'État pour leur créer des débouchés vers eux, soutenir leurs stratégies ascendantes et réguler la concurrence interrégionale. Il ne s'agit pas de faire l'aumône pour les régions, mais simplement de reconnaître le principe de coopération et de connectivité spatiales. Sans tenir compte des institutions nationales et des conditions du marché qui façonnent la prospérité locale, les stratégies centrées sur la communauté ne permettront jamais à ces localités de s'en sortir tant que les services de l'État et les autres mesures de redistribution seront basés sur une approche de prise en charge par la communauté et que, pendant ce temps, les villes et régions les plus prospères continueront d'être les fers de lance de l'économie nationale grâce à des mesures institutionnelles qui les avantagent. Il est un peu pervers de penser qu'on devrait miser sur le « social » pour la revitalisation locale dans ces espaces alors que c'est justement le « social » qui a des problèmes et que, parallèlement, on ignore d'autres solutions et on oublie complètement d'examiner les autres contraintes, nationales et régionales, à la revitalisation.

Par ailleurs, les régions où l'on mise sur la communauté méritent d'être davantage respectées et moins stigmatisées à cause de leur condition sociale. Les écrits récents sur la communauté sont franchement condescendants et moralisateurs. Les territoires en difficulté se font dire qu'ils souffrent tous d'une même « pathologie », un manque d'esprit communautaire sous différentes formes, que leur dysfonctionnement et leur déclin en sont les conséquences et que, sans développer d'appartenance à la communauté, ils iront nulle part. Parallèlement, le reste de la société, particulièrement les territoires prospères, est considéré comme un ensemble où tout va bien, qu'il faut imiter.

Une autre approche consisterait, premièrement, à identifier systématiquement les facteurs responsables de la déchéance des collectivités et qui y ont produit la démoralisation des citoyens. Prenons l'exemple des émeutes ethniques survenues dans le nord de l'Angleterre en 2001, dans les villes de Bradford, Burnley et Oldham. Les analystes commencent enfin à comprendre qu'il ne s'agissait pas uniquement d'un problème racial et encore moins d'un éclatement de la communauté ou de l'indiscipline de la jeunesse, mais bien des conséquences du déclin économique, d'un chômage structurel, d'un manque d'emploi, d'un laisser-aller institutionnel et d'un racisme latent. Deuxièmement, il faudrait s'attaquer directement à ces facteurs en procurant aux individus des moyens et des occasions d'obtenir des emplois, reconnaître qu'une plus grande mobilité sociale et géographique est un moyen de réinsertion sociale et, finalement, cesser de nous casser les oreilles avec le concept de cohésion sociale. En troisième lieu, tout en reconnaissant la dure réalité sociale et les comportements particuliers dans les zones défavorisées, il faut reconnaître que ces zones sont culturellement et socialement hétérogènes, complexes et divergentes quant à leurs besoins et leurs intérêts. Par ailleurs, elles peuvent compter sur une grande diversité de ressources locales et sur des liens sociaux, comme dans les autres régions : famille, amis, voisinage et société civile[11]. Ce sont aussi des lieux de sociabilité, d'appartenance et de solidarité. Bien qu'il soit possible que les formes de solidarité puissent être différentes dans ces espaces par rapport aux plus riches, il est bien difficile de conclure que cela constitue une forme mauvaise ou non fonctionnelle de capital social qui expliquerait le déclin des zones appauvries.

Quatrièmement, il faut reconnaître à ces territoires des appartenances géographiques diverses, voire mondiales. Ce n'est pas seulement une question d'attachement à la diaspora pour les gens qui ont des origines

11. À titre d'exemple, voir Mumford et Power (2003) pour une analyse intéressante sur la famille et la communauté dans la partie est de Londres.

transnationales dans un « réseau spatial de signification » (Scott, 2002), mais une définition multiple et hybride du lieu qui, le plus souvent, se manifeste par un faible sentiment d'appartenance local et peu d'attentes face au voisinage et à la ville de résidence (Massey, 2004). C'est aussi une question de reconnaître les deux facettes de leur insertion dans l'espace cosmopolitain (*banal forms of cosmopolitanism*) (Beck, 2004), où la plupart des gens sont éloignés de leurs racines par les voyages, l'influence des médias et la consommation, et aussi à cause des interconnexions croissantes produites par la montée des nouveaux moyens de communication comme l'Internet et les téléphones mobiles, qui permettent une proximité relationnelle. Comme se demande à juste titre Mimi Sheller (2004, p. 42) : « Est-ce que ce genre de développement isole les gens les uns des autres dans la solitude de leur habitation, comme Putnam et d'autres le craignent, ou si ces nouveaux moyens de communications ouvrent la porte à une réorganisation des échelles spatiales et du temps dans les relations ? » Il n'y a pas de raisons de penser que les populations des zones déshéritées ont de mauvaises relations avec leur milieu et que celles-ci doivent être améliorées. Par contre, il est tout à fait justifié de s'intéresser aux façons qui pourraient permettre de canaliser leur implication dans ce nouvel environnement de mobilité au bénéfice de la communauté locale.

Ceci m'amène à la cinquième et dernière considération que j'aimerais aborder dans cette section, c'est-à-dire comment la relation entre la communauté et le citoyen mise de l'avant par la « troisième voie » peut être « reconceptualisée » à partir d'une meilleure compréhension de la société solidaire et engagée qu'on peut trouver dans des régions dites défavorisées. Les nouveaux tenants du communautarisme[12] ont raison de prôner une citoyenneté plus active. Personne ne peut être contre ça. Une citoyenneté active est le fondement d'une démocratie vigoureuse. L'enjeu, pour moi, est de savoir ce qu'on fait de cette citoyenneté. Pour les communautaristes, la citoyenneté active doit servir en premier lieu à créer un consensus civique et une cohésion de la communauté locale dans le but de produire un résultat utile. Cependant, il existe une autre façon de voir le problème. C'est à partir de la participation au débat sur la propriété sociale et la sphère publique qu'une discussion libérée de toute prescription morale pourrait générer des ententes entre citoyens égaux, responsables et impliqués avec passion.

Les espaces en revitalisation sont, eux aussi, composés d'une population hétérogène, contestataire et ayant souvent des visions irréconciliables quand vient le temps de définir le mieux-être. Leur vitalité est trop

12. En anglais, *communitarians* : ce terme englobe les capitalistes sociaux et les moralistes éthiques.

souvent utilisée ou manipulée par des intérêts sociaux dominants. Dans ces circonstances, la prise en charge sociale (ou l'autonomisation de la communauté) est nécessaire pour s'attaquer aux droits acquis et aux classes dirigeantes, pour permettre l'opposition et l'expression de la dissidence, laquelle devrait culminer dans des forums publics capables d'accueillir des opinions diverses dans des débats vigoureux mais démocratiques. Les forums publics qui sont conçus dans le but de mener à des consensus – partenariats, partage d'espaces publics et autres – ne sont pas des endroits de citoyenneté active mais des endroits de consensus fragiles et forcés qui occultent les divergences d'opinions réelles et irréconciliables. Une telle construction de la communauté pourrait bien mener à l'affaiblissement de la communauté (*disempowerment*), pendant qu'un consensus concernant la revitalisation est mis en place au nom du principe de la citoyenneté active. Au lieu de cela, on aurait avantage à éliminer des programmes qui ont pour but de valoriser l'autonomisation des communautés les mots « cohésion sociale » et « formation du capital social » et à poser des gestes concrets pour améliorer véritablement les capacités, l'expression, les droits et la présence des exclus et des marginalisés, de sorte que ces acteurs sociaux puissent s'exprimer légitimement sur la scène publique même lorsque leurs demandes ne font pas consensus. Les attentes en termes de services publics locaux et de responsabilité collective (ce que certains appellent la cooptation) devraient être reléguées au second rang derrière les objectifs d'amélioration des chances et les aspirations des démunis, ainsi que de leur capacité de participation comme tous les citoyens aux débats démocratiques[13].

La principale critique adressée à ce type de modèle de « citoyenneté sans garantie » (*citizenship without guarantees*) est sa trop grande promiscuité et, par conséquent, sa négation de la solidarité communautaire essentielle à toute revitalisation. Je ne suis pas d'accord. Ce n'est pas un modèle de démocratie qui prône la désunion et la dissidence gratuite, mais plutôt un modèle qui reconnaît la différence et qui cherche à construire des solidarités par la discussion de ces différences. Iris Marion Young (2002, p. 222) appelle cela un modèle de « solidarités différenciées », basé sur le double objectif de permettre aux gens qui ont des affinités sociales ou culturelles de s'affirmer s'ils le désirent et, en même temps, de trouver des moyens de promouvoir un idéal d'inclusion basé sur un

13. Prenons l'exemple des émeutes raciales dans le nord de l'Angleterre en 2001. La dernière chose que les protestataires, des jeunes d'origine asiatique (et des jeunes blancs dans ce cas), voulaient entendre, c'était de respecter la communauté, alors qu'ils se trouvent dans un contexte de discrimination institutionnalisée, de marginalisation et de dénigrement constant. À plusieurs reprises, pendant et après les émeutes, ils ont réclamé une amélioration de leur condition matérielle, une reconnaissance culturelle et le respect de leurs droits civiques.

sentiment d'appartenance communautaire, défini par un respect et une attention qui permettent la distance et la solidarité avec les gens différents et les marginaux.

Cette définition de Young est vraiment très particulière et relève un peu de l'utopie. Néanmoins, on peut retenir qu'une citoyenneté active basée sur l'exercice des droits individuels et collectifs[14] n'est pas nécessairement incompatible avec l'idée du bien commun, malgré l'absence d'identité et d'affinité mutuelles. La recherche de ce bien commun doit faire appel à une panoplie d'expériences et d'innovations qui ne sont, somme toute, que des solutions temporaires et fragiles. On peut mentionner, à cet égard, les appels au « vivre ensemble » dans une société multiculturelle, les réseaux institutionnels qui réunissent au quotidien les gens dans leur différence, les mesures de lutte contre le racisme et la marginalisation, la promotion de règles de respect et de citoyenneté dans une société multiethnique et multiculturelle, la sensibilisation des principales institutions comme les médias et ceux qui influencent l'opinion publique aux enjeux de la différence et à la reconnaissance sociale, aux nouvelles formes de citoyenneté urbaine basées sur le droit de résidence et le droit de participer à la vie démocratique peu importe leur opinion (Bauböck, 2003), aux expériences urbaines créatives (des jardins communautaires, des projets pour les jeunes, le jumelage d'écoles, des services communautaires) qui amènent des gens de divers horizons à partager des activités quotidiennes (Amin, 2002 ; Amin et Thrift, 2002). On pourrait ajouter beaucoup d'autres exemples tout aussi controversés les uns que les autres ; l'important à retenir, c'est qu'il est possible de travailler au bien commun sans rejoindre l'ensemble de la communauté.

Comme le démontrent ces brèves remarques sur les diverses formes de solidarité, la culture populaire dans un milieu donné, résultat de ses interrelations quotidiennes locales et globales, est un élément crucial pour inclure tout le monde dans des démarches de revitalisation. Une telle lecture du social est différente à bien des égards de celle de la « troisième voie » basée sur la communauté. Pour la « troisième voie », la culture d'un endroit est déterminée par l'analyse des bons et des mauvais comportements civiques, par l'usage et l'abus des espaces publics ou par la qualité des réseaux relationnels dans la communauté. Parallèlement, les tenants de cette vision ignorent ou accordent peu d'importance à des considérations plus globales comme l'appartenance à des cultures nationales, l'influence des médias et l'attachement à des diasporas. Au lieu de cela, on devrait considérer la culture populaire d'un endroit comme un chœur de chant ou un « lieu a-spatial » (Kymäläinen, 2003, p. 204) qui se nourrit

14. Y compris la ségrégation résidentielle, les mosquées, les espaces publics différenciés, etc.

de la diversité de sa population (autant au niveau spatial que temporel). Ainsi se développe une culture populaire distincte dans des lieux où s'entremêlent et se connectent ces divers réseaux – « le lieu situe l'action mais l'action n'est pas limitée à ce lieu » (Weber, 2001, p. 187).

Ceci nous amène à penser que toute tentative de revitalisation qui se limite au local est insuffisante, que même les initiatives les plus inclusives ont besoin d'être régulièrement réévaluées en cours de réalisation et que même encore, le succès de ces initiatives n'est pas garanti. L'important est probablement de mettre en place tous les moyens possibles de conserver un « lieu d'échange public » caractérisé par une dynamique de « performance », laquelle s'appuie sur un sentiment largement répandu de « conscience planétaire » qu'un très grand nombre de personnes partagent mais qui, pourtant, semble avoir été écarté dans les récentes analyses sur la communauté locale (Villa, 2001).

Une citoyenneté active ne doit pas être enfermée dans une doctrine ou une ligne de pensée. Elle doit se construire à partir d'expériences sur le terrain pour donner du pouvoir à ceux qui n'en ont pas dans une culture populaire qui accepte les débats et les conflits comme la norme. On ne devrait pas tenter de s'impliquer ni de près ni de loin dans des initiatives diverses qui contribueraient à donner une tribune à ceux qui veulent bâtir des murs dans la communauté, que ce soit pour les jeunes délinquants, des travaux communautaires pour les récidivistes, des initiatives religieuses ou culturelles destinées à des groupes ethniques en particulier, des projets résidentiels pour les handicapés intellectuels et ainsi de suite. Le gros des activités devrait porter sur le renforcement de la vie démocratique en considérant le vide qui existe inévitablement dans des groupes spécifiques de la communauté.

Ces efforts ont aussi des effets plus globaux : en donnant la parole à des gens, on contribue à leur sociabilité, à leur capacité de créer des nouveaux liens et, éventuellement, à modifier leur comportement et leur attitude face à leur implication dans la société (Amin et Thrift, 2002). Une des conséquences, bien qu'elle ne soit pas garantie, est le développement d'une éthique d'empathie ou, à tout le moins, de tolérance face à la diversité et à la différence. À cet égard, il est intéressant de se rappeler qu'au début du XX^{e} siècle, les *pragmatiques* d'origine étasunienne se sont inspirés d'Adam Smith et de David Hume pour définir le capital social comme la capacité de la communauté à faire preuve de sympathie (Farr, 2004). Ce serait une vision plus prometteuse que le discours politique actuel en ce sens qu'elle reconnaîtrait la nécessité d'une éthique de solidarité par le biais d'une nouvelle forme de démocratie et rejetterait les règles morales qui ont prévalu dernièrement et cette idée, tout à fait illusoire, qu'un peu de capital social – dans des espaces en difficulté – ferait le travail dans un environnement démocratique néolibéral.

13.3 Conclusion

Au premier niveau, cet article traite de ce qu'Osborne et Rose (2004) appellent « *spatial phenomenotechnics* ». Ce texte explique comment les différents imaginaires de l'espace finissent par se comprendre quand on cartographie le social avec ses données et les solutions qu'on y applique. La « troisième voie » a mis en place une nouvelle pratique de la spatialisation basée sur l'idée que les problèmes sociaux se retrouvent dans des espaces géographiques spécifiques, des espaces qu'elle considère comme anormaux et menaçants pour la société civile, des espaces qui peuvent être revitalisés par la magie de la communauté. Ce faisant, les vieilles notions de la société solidaire et engagée, basée sur le translocal et sur des principes universalistes, ont donné lieu à une dualité sociogéographique particulière, certaines de ces notions étant reprises pour les zones prospères alors que seuls les impératifs d'une communauté locale forte sont retenus pour les zones en difficulté. On assiste à la naissance, pour les uns, d'une nouvelle norme de cosmopolitisme et, pour d'autres, à celle du capital social.

Pour ma part, j'ai plaidé pour une toute autre analyse de ces phénomènes spatiaux en rejetant l'idée de pathologie sociale qu'on veut associer aux milieux en difficulté, car je considère que les différences sociales ne se superposent pas si clairement sur des espaces géographiques. La géographie du social est complexe et variée dans sa composition, autant dans les lieux de richesse que dans les lieux de pauvreté, de sorte qu'il est difficile de délimiter clairement en termes spatiaux où commence et où se termine une société solidaire et engagée.

Par conséquent, j'ai pris position sur les éléments suivants : 1) les engagements de l'État et du marché envers les zones défavorisées devraient être maintenus à un niveau élevé ; 2) la prise en charge sociale dans ces zones devrait être valorisée en tant qu'exercice menant à la mise en place de forums publics dynamiques ; 3) la situation sociale de ces zones ne doit pas être vue comme une tare, mais bien comme un extraordinaire potentiel d'épanouissement et de reconversion sociale ; 4) enfin, les expériences qui mettent en œuvre la solidarité dans ces zones (l'économie sociale, par exemple) ont un rôle important à jouer et ne doivent plus être considérées comme marginales. Les exclus sociaux et spatiaux, l'expérience de la différence et de la démocratie font partie intégrante d'une société où s'entremêlent sentiment d'appartenance et aspirations profondes autant que d'une démocratie « pour tous » qui permet d'agir sur plusieurs échelles spatiales.

À un autre niveau, cet article avait pour sujet l'engagement social et spatial. Dans son zèle à accepter sans condition le diktat de la non-intervention sur les marchés, et encore moins à des fins sociales, la « troisième voie » a misé sur les régions prospères. Du coup, elle a redéfini son rôle face aux espaces économiquement dévitalisés en choisissant de valoriser une meilleure éthique et l'*empowerment* de la communauté. En examinant cette façon de faire, une nouvelle compréhension du social et des réseaux spatiaux nous a permis de définir la société comme une série de territoires qui luttent pour retrouver le chemin de la prospérité par la mobilisation de ses propres ressources[15], et particulièrement par la mobilisation civique et communautaire. Le résultat n'a pas été celui escompté : le social a été confiné à un corridor étroit où le capital social et ce qui s'y rattache sont considérés comme un remède pour les zones dans le besoin. Ce résultat est accompagné d'une compréhension utilitaire, appauvrie et, surtout, fortement improductive de la politique et de la démocratie.

Mon raisonnement, au contraire, repose sur une définition plus inclusive de la politique et donne un sens plus universel, plus ouvert géographiquement au social, au réseautage et à l'engagement. Ainsi, j'ai voulu démontrer que la revitalisation ne peut pas être une affaire locale ou une responsabilité locale seulement, mais qu'elle doit s'intégrer à une politique économique englobante basée sur un pouvoir décentralisé et sur une justice sociale. Par ailleurs, j'ai mentionné que la société locale – à tout le moins celle qui fait face à des difficultés sociales et économiques – ne doit pas être caricaturée comme tente de le faire la « troisième voie ». On doit la comprendre en tant que composante d'une société diversifiée, ne pas la blâmer pour ses symptômes, mais plutôt l'aider à se prendre en charge sans formuler d'attentes précises. Dans ces espaces, la démocratie doit être préservée et le droit de vivre et de se développer doit être respecté. Ceci inclut le droit de s'impliquer librement, le droit de ne pas être d'accord, le droit de ne pas « jouer le jeu » du communautaire, le droit de ne pas trouver de solution à ses propres problèmes.

Ce n'est pas une question de retourner à l'époque de la dépendance à l'État et aux autres, c'est dire simplement que l'*empowerment* de la communauté ne peut pas à lui seul transformer l'économie et le milieu social dans les zones les plus défavorisées. C'est aussi se demander pourquoi ces endroits devraient se limiter à l'action communautaire locale tandis

15. Ironiquement, cette règle est très bien adaptée aux régions les plus prospères et, puisque ces dernières sont considérées comme représentatives de la nation, la règle mérite d'être introduite dans les politiques dominantes de l'État (Amin, Massey et Thrift, 2003).

que d'autres peuvent profiter d'une société plus ouverte sur le monde. Comme l'a mentionné récemment Suzanne Fitzpatrick (2004), les concentrations géographiques de la pauvreté et de la richesse dans une société inégalitaire devraient attirer notre attention sur les notions de justice sociale et un peu moins sur les enjeux de la cohésion sociale dans les espaces défavorisés.

14 INNOVATION ET CHANGEMENT DE SOCIÉTÉ
Le cas de la Suisse

Michel Bassand

Dans quelle mesure l'innovation peut-elle engendrer un changement de société ? À quoi correspond le concept de société ? Depuis quelque temps déjà et dans le monde occidental, la société industrielle est morte, même si elle laisse des traces parfois importantes. Plus encore, pour plusieurs sociologues, comme par exemple A. Touraine (1997), avec la mort de la société industrielle, le concept même de société n'a plus de sens. Ajoutons à cette prise de position que, pour la plupart des sciences sociales (science politique, économie, ethnologie, parfois géographie, etc.), le concept de société est de fait ignoré… sauf pour parler de société civile, terme qui recouvre tout ce qui existe hors de l'État. Plus encore, dans les conversations de tous les jours, notre concept est utilisé à tort et à travers. Il est accolé sans être défini à toutes sortes de mots comme par exemple : science et société, technique et société, rubrique de société, jeux de société… Il découle de cet embrouillamini que certains sociologues, notamment J. Urry (2000), préconisent de purement et simplement supprimer ce terme du vocabulaire de la sociologie en dépit du fait qu'il a été un des concepts fondateurs de cette discipline. Nous ne pouvons accepter cette option, mais il faut alors définir précisément ce que signifie société.

« Vivre ensemble » est le sens que nous donnons à société. D'abord ce « vivre ensemble » était associé aussi bien à des collectivités locales qu'à des entités nationales ou à des pays. Progressivement, c'est cette deuxième utilisation qui a prévalu, sans empêcher de continuer de parler de société locale. Mais maintenant, quand un sociologue parle de société, il évoque le vivre ensemble dans ces macrocosmes que sont les pays avec leur économie, leurs institutions politiques, leur myriade de groupes de toutes sortes, le tout formant un système complexe, bref une société. D'aucuns, pour éviter toute confusion, lancèrent le concept de société globale (Gurvitch, 1957), qu'ils opposaient aux multiples groupes et formes de sociabilité. Les sociétés globales sont donc par excellence des macrostructures comprenant de nombreuses hiérarchies (politiques, économiques, sociales, culturelles, etc.) plus ou moins en équilibre qui façonnent dans leurs interactions une solidarité, un vivre ensemble, constitutifs de normes, de valeurs, d'identité spécifiques. Quand on parle de la société française, canadienne ou suisse, il ne fait presque pas de doute qu'on pense à ces macrostructures qui néanmoins, parfois, volent en éclat. Le cas de l'ex-Yougoslavie est particulièrement dramatique, ou encore ces macrostructures se sentent menacées par la mondialisation ou, pour certaines, par la formation de l'Union européenne.

Tentons rapidement un minimum de systématique. Une société globale est subdivisée au minimum en six champs. Nous entendons par ce terme un secteur de la société comme l'économie, la politique, la culture, la reliance, la population, le territoire avec l'environnement. Chacun se distingue par au moins un enjeu, une culture faite de valeurs, de signes et symboles permettant de façonner des représentations spécifiques ; encore et surtout, chaque champ comprend des acteurs hiérarchisés et en conflit qui forment la structure du pouvoir du champ ; ils peuvent néanmoins intervenir dans les autres champs de la société.

Ces six champs sont très distincts mais imbriqués les uns dans les autres ; certains peuvent être dominants, c'est par exemple très souvent le cas du champ économique. Ce système de six champs constitue une des manières de rendre compte de la structure d'une société. En fait, il faudrait dire la structuration d'une société, car cet équilibre précaire de champs est continuellement en mouvement : tous les champs, leur contenu et leur manière d'être reliés au reste de la société se transforment. Ces transformations s'accumulant, c'est toute la structure sociétale qui bascule ; dès lors, il y a changement de société.

Il est important de préciser ici que ces changements et transformations ne sont jamais le résultat d'une mécanique, mais toujours d'un système d'acteurs hiérarchisés en structure du pouvoir.

C'est dans ces processus complexes qu'il faut situer l'innovation. Nous entendons par là la création d'un système nouveau. C'est donc un processus volontaire, résultant d'acteurs. Ce nouveau système peut être technique, économique, social, culturel ; par ailleurs, il peut se situer à un niveau micro- ou macrosocial ; ce système nouveau peut résulter du changement social ou au contraire en être la cause (Mendras et Forsé, 1983).

Il faut encore distinguer la création du système innovateur, d'une part, et sa mise en œuvre d'autre part. L'un et l'autre ne se suivent pas nécessairement. Une innovation plus ou moins géniale peut ne jamais être mise en œuvre, et cette dernière peut réduire la part novatrice du système, voire la faire disparaître… Quelles seront les conséquences d'une innovation ? Va-t-elle générer d'autres transformations ? Souvent ces questions suscitent des débats passionnés, parfois pourtant certaines innovations sont mises en œuvre sans débats… Tout dépend du système d'acteurs en présence. Finalement, un changement de société peut-il être le résultat d'une seule innovation ou, au contraire, doit-il être le fait d'un système d'innovations dans plusieurs champs ?

14.1 Un prototype de changement de société

Nous avons tous été, certes à des degrés divers, les observateurs et les acteurs de l'émergence de la société dans laquelle nous existons maintenant. Quelle a été la place de l'innovation ? Avant de répondre à cette question, traçons le profil de cette mutation. Nous voulons parler du passage de la société industrielle à la société informationnelle. Nous sommes parfaitement conscients qu'il n'y a pas eu un seul type de passage, mais chaque société, le Canada, la France, la Suisse, etc., a procédé à ce changement avec des spécificités importantes ; néanmoins il y a un mode général, et pour ne pas être trop long c'est de celui-là que je parlerai et inévitablement, ce faisant, je suis très influencé par ce qui s'est passé en Suisse et en Europe occidentale.

Je serai très bref pour ce qui est de la société industrielle parce que dans nos études, elle constituait une réalité incontournable (Aron, 1962 ; Rocher, 1969). Nous la résumerons par quelques paramètres. D'abord, bien sûr, c'est l'emprise grandissante de l'industrie, avec des transformations importantes, dont une division du travail toujours plus sophistiquée résultant d'innovations techniques continues. Elles transforment le mode de production et, de ce fait, confirment toujours plus précisément le profil de la société industrielle.

C'est ensuite la lutte entre bourgeoisie et classe ouvrière, qui dynamise la société industrielle et l'oblige à innover socialement de façon continue et considérable. Dans ce contexte et s'articulant à lui se développe une montée en force de l'État-nation, qui s'approprie l'instruction publique, les transports, la culture, la santé, etc. Ce monopole de l'État sur plusieurs domaines importants de la société devient l'objet de confrontations violentes entre conservateurs et progressistes, luttes qui sont souvent sous-tendues par la lutte des classes sociales. Le tout se déroule dans un contexte de sécularisation, lui aussi source de conflits. Presque partout, les grandes religions régressent, ce qui réjouit d'aucuns et en afflige d'autres.

Le dernier paramètre de la société industrielle que j'évoquerai ici implique un profond mouvement d'urbanisation : les villes deviennent majoritaires. Au début de ces diverses transformations, un clivage ville-campagne existait et les villes étaient loin d'être prédominantes. Avec la progression de l'industrialisation, elles prennent le dessus et un exode rural rend les campagnes toujours plus exsangues.

Par ce propos, nous souhaitons mettre en exergue que le changement de société résulte d'un ensemble important de contradictions, de conflits, de transformations, dans lesquels surgissent des innovations techniques, politiques, sociales, culturelles qui suscitent des résistances importantes et que nous n'avons pas la place de détailler ici.

Dès les années 1960, économistes et sociologues, et notamment D. Bell (1973) et A. Touraine (1969), parlent d'un changement de société ; ils utilisent le concept de société postindustrielle, ce qui était pertinent à l'époque… Cette expression fut utilisée néanmoins plus d'une vingtaine d'années et l'est encore, mais de moins en moins. À notre avis, l'expression de société de l'information et du savoir, ou société informationnelle, est de très loin supérieure ; c'est elle que nous adopterons. Les observateurs de ce passage d'une société à une autre, de cette rupture, se fondaient surtout sur l'importance toujours plus dominante du secteur tertiaire par rapport aux deux autres secteurs ; or Bell (1973), notamment, insistait déjà sur la part dominante de l'information dans le secteur tertiaire (Castells, 1998).

Maintenant, le terme « société de l'information et du savoir » est incontournable pour diverses raisons, notamment par l'invention de l'informatique et son insertion irremplaçable dans les six champs de la société, par la démultiplication des supports de l'information (de la publicité à la science, de la presse écrite à la télévision, etc.) et surtout par la constitution de la technoscience, qui devient un facteur essentiel de production. L'informatique et la technoscience sont les dimensions fondamentales de cette société nouvelle, mais pas les seules, loin s'en faut.

14.2 La mise en œuvre de la société de l'information et du savoir

L'informatisation et la technoscience sont certes de premier ordre dans la définition de cette société. Nous allons en décrire quelques autres un peu plus précisément (Bassand, 2004).

14.2.1 L'organisation territoriale de la société informationnelle

Les villes, le couple urbain-rural n'ont plus cours, ce sont des concepts vétustes : les villes se sont étalées en agglomérations urbaines plus ou moins gigantesques nécessitant une organisation spatiale et sociale très nouvelle ; les campagnes exsangues n'ont bientôt plus d'agriculteurs, leurs habitants sont devenus quasiment des citadins dans un contexte campagnard, les équipements de leur vie quotidienne sont presque analogues à ceux des territoires urbains.

Bref se dessine une nouvelle organisation territoriale : s'impose de plus en plus un réseau de métropoles, c'est-à-dire des pôles impliquant une très forte concentration de la population (environ un million d'habitants et plus) et des emplois correspondants, et surtout ces métropoles se caractérisent par une centralité mondiale ; c'est la cause principale de leur dynamisme. Les réseaux de métropoles dominent la société de l'information. Ce modèle se généralise dans toutes les sociétés du monde contemporain. À côté des métropoles subsistent des agglomérations urbaines de taille grande, moyenne et petite qui assument des fonctions régionales et qui sont fortement dépendantes des métropoles. Hors du champ d'influence directe des métropoles et des agglomérations urbaines se dessinent des régions rurbaines assumant des fonctions agricoles, industrielles, tertiaires, de loisirs. Ces espaces rurbains sont les périphéries des sociétés informationnelles. Les métropoles incarnent à 100 % la société de l'information ; les autres types de collectivités sont le plus souvent hybrides. Dans la suite de notre réflexion, les métropoles occuperont une place quasiment exclusive.

Relevons encore quelques précisions sur les métropoles. Nous avons déjà mentionné que leur développement se fait sur le mode de l'étalement, et plus spécifiquement encore sur le mode de la spécialisation fonctionnelle du sol et de la ségrégation. Ces transformations engendrent une fragmentation de la métropole, ce qui rend sa cohésion sociale difficile, et aussi et surtout génère un besoin de mobilité quasi inextinguible (Kaufmann, 2000). Ainsi, notamment en raison de l'accès relativement aisé à l'automobile, mais aussi en raison de divers modes de télécommunication, se développent des vagues vertigineuses de périurbanisation. Si, dans ces zones périurbaines, la masse d'automobiles générée par cet

étalement est relativement maîtrisée, dans le centre-ville cet engin est gravement perturbant, or ce centre-ville reste incontournable pour la majorité des métropolitains : lieu de travail, équipements commerciaux, équipements de loisir, localisation de toutes sortes de services, le tout desservi par une voirie étroite, etc. : d'où les automobiles encombrent le centre-ville et congestionnent son fonctionnement et, du même coup, elles représentent un gaspillage de temps et d'argent considérable ; de plus, elles polluent et portent atteinte à la santé des citadins, elles occasionnent des accidents coûteux, elles engendrent une forme de ségrégation, bref la périurbanisation et, avec elle, le couple maison individuelle-automobile sont une des plaies de la métropolisation.

En résumé et de manière très synthétique, le territoire métropolitain est organisé très peu géométriquement en quatre types de zones : le centre-ville (l'ancienne ville historique) qui comprend des zones de travail et de services publics et privés, mais encore des quartiers d'habitations réservés, d'une part, à des catégories socioprofessionnelles (CSP) populaires et, d'autre part, à des CSP dirigeantes. La couronne suburbaine englobe surtout des communes résidentielles dont les immeubles sont habités surtout par des CSP populaires. La couronne périurbaine comprend de l'habitation individuelle pour des catégories dirigeantes. La frange rurbaine est hybride. Ces quatre types de zones sont évidemment reliés par des routes et des transports publics parfois en site propre. Ce réseau de routes et autoroutes est lui aussi encombré par l'automobile. La construction de maisons individuelles étant toujours fort prisée, de ce fait les automobiles prolifèrent parallèlement de plus en plus.

Pourtant certains architectes, urbanistes et des autorités politiques commencent à vouloir endiguer cet étalement urbain et cherchent à construire des centres secondaires faits d'un habitat dense mais de qualité, accompagnés de services et d'emplois ; ces centres secondaires sont interconnectés entre eux et avec le centre-ville, notamment par des transports publics. Par ailleurs, d'aucuns pensent continuer à densifier qualitativement ce centre-ville avec du logement collectif. Ces actions sont donc les témoins d'une politique de polynucléarisation de la métropole. Cette politique est incontestablement innovatrice.

14.2.2 La reliance

Elle est faite d'une multitude de liens, de rapports, de relations, de réseaux sociaux, etc. accompagnés de réseaux techniques qui relient et façonnent les acteurs de la société. Cet enchevêtrement d'interconnexions, c'est ce que nous appelons la reliance. Comment en rendre compte ? Dans la société industrielle, les rapports entre les diverses classes sociales étaient premiers et structurants. Actuellement, ils se sont effacés (Touraine,

1984) et laissent place à des rapports entre quelques grandes mouvances. J'entends par ce terme des ensembles de mouvements sociaux et de grandes organisations dont les rapports sont conflictuels ; ils structurent la société informationnelle. Nous en distinguons trois : la mouvance des rationalisateurs, la mouvance contestataire et la mouvance réactionnaire.

La mouvance des rationalisateurs regroupe de très grandes entreprises nationales et surtout multinationales, des fédérations d'entreprises de moindre envergure ayant des intérêts communs, des partis politiques plutôt de droite, des syndicats de cadres supérieurs, etc. Trois types de valeurs orientent leurs actions : efficacité, rentabilité, performance. Elle fait de l'innovation technique et économique (en informatique et en télécommunication notamment) son fer de lance. La mondialisation, le marché, la métropolisation, la technoscience sont d'après elle incontournables. Cette mouvance domine incontestablement le changement social contemporain.

La mouvance contestataire regroupe des mouvements écologistes, des syndicats de travailleurs, des mouvements pacifistes, des mouvements et organisations humanitaires, des mouvements tiers-mondistes, des partis de gauche, des altermondialistes, etc. Leurs valeurs-clés sont la justice et l'équité, la paix, la solidarité, la protection de l'environnement. Cette mouvance n'est pas systématiquement opposée à des valeurs comme l'efficacité et la performance à condition qu'elles ne sacrifient en rien les quatre valeurs-clés que nous venons de mentionner. Ses bêtes noires sont la mondialisation telle qu'elle a été pratiquée jusqu'à maintenant, la technoscience pure et dure, les inégalités sociales et la pauvreté, les multiples formes de la crise écologique remettant en cause la qualité de la vie, l'abandon de la démocratie, etc.

Les partis politiques nationalistes et populistes avec les groupes et groupuscules intégristes, sectaires et totalitaires qui leur sont affiliés, constituent la force de frappe de la mouvance réactionnaire. La violence est caractéristique de plusieurs acteurs participant à cette mouvance, mais pas de tous. Leurs valeurs découlent d'une nostalgie du passé, des traditions et de la soi-disant pureté nationale d'antan. D'où cette obsession quant aux perturbations que pourraient provoquer les étrangers qui, venant du Sud, totalement démunis, se ruent dans les sociétés de l'information en raison de leur richesse et de leurs emplois. Au lieu d'accueillir ces migrants décemment, puisqu'ils constituent une main-d'œuvre indispensable, les mouvements réactionnaires les persécutent et s'acharnent à les renvoyer chez eux.

Ces trois mouvances qui peuvent être subdivisées en divers mouvements et organisations ont des intérêts et des valeurs apparemment incompatibles ; elles développent souvent entre elles des rapports conflictuels. Les trois sont-elles vraiment porteuses de valeurs si incompatibles ?

Ne serait-ce pas une innovation sociale et politique très importante de faire négocier et collaborer effectivement ces trois mouvances ? Mais est-ce idoine de faire participer au jeu démocratique cette mouvance réactionnaire, elle qui, pourtant, est souvent antidémocratique ?

Presque tous les acteurs de la société informationnelle sont de près ou de loin parties prenantes d'une de ces mouvances et assument la défense et la promotion de leurs valeurs et intérêts. D'où de nombreux conflits se développent ainsi dans la vie quotidienne et l'animent disent certains, l'empoisonnent disent d'autres.

L'innovation est au centre de ce triangle de trois acteurs que nous venons de définir. Qu'elle soit technique, sociale, culturelle ou autre, l'innovation est examinée, évaluée, critiquée, louée, etc. à l'aune des intérêts et valeurs défendus par les trois mouvances. Ou bien le conflit perdure, menant à des dysfonctionnements, ou bien un compromis est élaboré réduisant la portée de l'innovation, ou bien encore le compromis entretient la fraîcheur de l'innovation tout en trouvant une solution pour la rendre opérationnelle.

14.2.3 La mondialisation

Tout a déjà été dit à ce sujet. Ajoutons cependant que parmi les 200 sociétés qui quadrillent la planète Terre, nous distinguons les États-Unis et ses satellites directs, le Japon avec lui aussi ses satellites, l'Europe qui se construit, et quelques mastodontes comme la Chine, l'Inde, le Brésil. Ces sociétés constituent un système qui monopolise l'essentiel des transactions mondiales. Les autres sociétés sont quasiment abandonnées au bord de la route du développement. C'est intolérable. Ce système de sociétés implique des inégalités sociales qui les structurent, il engendre des conflits entre leurs régions et localités plus ou moins centrales et périphériques ; souvent, ces conflits érodent la cohésion de ces sociétés et, du même coup, leur efficacité. La mondialisation cache aussi une crise écologique périlleuse que parfois les plus riches nient scandaleusement et que, parfois aussi, les plus pauvres ne prennent en compte que lorsque leur développement devient plus significatif. Il n'y a pas de cercle plus vicieux… Ces diverses transformations inhérentes à la mondialisation contribuent à vider les compétences des États-nations et la substance de leur société au profit de grandes institutions publiques internationales qui prétendent défendre les intérêts de la planète Terre.

Quid de l'innovation dans cette tourmente planétaire ? À côté de la kyrielle des innovations techniques relatives à l'information, aux transports et aux télécommunications, il n'y a pas pléthore… Il y a bien le

développement durable avec ses trois fers de lance inséparables que sont la croissance économique, le développement social et la préservation de l'environnement. Ce projet est réellement innovateur, il suscite des débats tant aux niveaux local, national qu'international. Il est même incorporé dans des politiques nationales, régionales et locales. Le Protocole de Kyoto peut enfin entrer en action. Mais, me semble-t-il, l'innovation s'arrête là. Ses résultats concrets sont bien maigres et décevants. Plus encore, la dimension sociale du développement durable est très souvent laissée pour compte… Le plus souvent, en disant « développement durable », la majorité des partenaires ne pensent plus qu'à la protection de l'environnement. L'innovation est ainsi profondément trahie.

14.2.4 La gouvernance

Voilà une vraie innovation, proclament d'aucuns ; partant, on parle de la « bonne gouvernance » qui sauvera les sociétés de l'information… Il s'agit d'un système où les acteurs politiques n'ont plus le monopole du pouvoir politique dans un contexte institutionnel démocratique. Nous venons de le voir, la cause première en est la mondialisation. D'abord subrepticement, d'autres acteurs se glissent dans la gestion publique ; maintenant c'est quasiment officiel, les acteurs privés, par malice ou par invitation, participent à la gestion du bien commun. C'est la gouvernance. Est-ce toujours au profit de tous ? Certains l'affirment ; nous en doutons.

Il est vrai que les transformations inhérentes au surgissement de la société de l'information modifient la structure des territoires et, souvent, ces nouveaux espaces sont sans institutions démocratiques. Les métropoles sont un exemple frappant de ce mal-développement. Le débat est lancé depuis quelque temps, des innovations sont expérimentées. En simple, deux options s'opposent. Faut-il laisser la gestion des métropoles à une nuée de municipalités et d'acteurs privés qui négocient pour défendre leurs intérêts ? C'est la solution libérale. Ou au contraire, faut-il élaborer démocratiquement des institutions métropolitaines démocratiques? C'est la solution que nous qualifions d'institutionnelle. À qui appartient l'innovation ? À notre avis, elle est du ressort de la deuxième solution qui, malheureusement, n'est souvent pas retenue.

Néanmoins, des modèles ont été élaborés ; ils doivent maintenant être adaptés aux réalités spécifiques de chaque métropole, mis en œuvre, expérimentés et évalués. Nous sommes dans cette phase tâtonnante d'adaptation de l'innovation politique et de sa mise en œuvre.

14.2.5 Le développement culturel métropolitain

Nous entendons par là les débats par lesquels les acteurs donnent du sens à la société de l'information et à la métropolisation telles qu'ils les vivent et telles que nous les avons définies ci-dessus. Prenons trois exemples de développement culturel. Nous pensons que les débats autour des valeurs donnent du sens, et nous avons déjà vu que les mouvances qui s'affrontent dans la société de l'information défendent des valeurs fort diverses.

Pour la plupart des métropolitains, le sens est fondé non pas sur une seule valeur, mais sur un faisceau de valeurs. Par exemple, pour certains acteurs, le sens de la métropolisation résulte d'un mélange de valeurs comme l'efficacité, l'équité, la solidarité et l'histoire. Les acteurs confronteront leurs choix et leurs actes à ces valeurs et à celles d'autres acteurs. Ces débats et ces actions impliquant explicitement des valeurs sont par excellence ce que nous appelons le développement culturel.

L'identité métropolitaine est un autre aspect du développement culturel. Nous entendons par « identité » l'image de soi qu'un acteur individuel ou collectif élabore, le plus souvent en interaction avec d'autres acteurs. L'identité contribue à donner du sens aux acteurs. Or la plupart des métropoles n'ont pas d'identité, si ce n'est souvent l'identité du centre-ville que d'aucuns tentent d'imposer à toute la métropole. Parfois ça joue bien, parfois cet essai fait l'objet de refus énergiques de la part des habitants des couronnes suburbaines et périurbaines… Il faut donc négocier, chercher autre chose, faire des compromis. Dans ce processus souvent confus, il arrive qu'on trouve la bonne solution.

Il en va de même avec la question du paysage. Quel est le paysage emblématique d'une métropole ? C'est un débat qui se déroule dans presque toutes les métropoles. Peintres, photographes, musiciens, poètes, etc. tentent de façonner le ou les paysages de leur métropole. Circulent des tableaux, des photographies, des films, des essais prétendant représenter la métropole. Ils sont laids d'après certains acteurs, superbes selon d'autres. Parfois ces œuvres remettent en cause les projets des urbanistes et architectes qui, matériellement, construisent le paysage de la métropole ; c'est un autre débat acharné. Ces échanges complexes et souvent longs entre valeurs, identités et paysages font partie par excellence du développement culturel.

14.2.6 Le mouvement de la population

Nous l'avons vu, la métropole implique des transformations, des changements continuels, etc. Les démographes participent à cette analyse avec leur concept de mouvement de la population, qui résulte d'un faisceau de processus comme la natalité, la mortalité, les migrations. Dans les

métropoles des sociétés de l'information, ce mouvement implique le vieillissement de la population et ce changement occasionne des problèmes considérables qui mettent en branle d'autres transformations. Comme tout cela est bien connu, nous n'en dirons pas plus.

14.2.7 Individualisation et individuation

Ces processus ne sont pas contemporains de la structuration de la société informationnelle et de la métropolisation. Ils étaient déjà présents dans la société industrielle. L'individualisation correspond à l'émancipation des individus par rapport aux institutions et aux organisations ; quant à l'individuation, elle correspond à une quête de distinction de chaque individu dans la masse des individus émancipés. Si ces deux processus ont déjà débuté dans la société industrielle, il est incontestable qu'ils sont encore essentiels dans la société de l'information et dans les métropoles. Ils continuent de disloquer nombre d'organisations et de groupes, tout en permettant aux individus de s'émanciper, mais en leur donnant la possibilité de s'organiser plus ou moins informellement en réseaux ; ainsi ils mènent une concurrence redoutable aux groupes et organisations souvent critiqués, pas toujours à tort, d'être bureaucratiques.

Ces quelques propos montrent que ce changement menant à la société de l'information implique, outre de nombreuses innovations techniques et économiques, des innovations sociales et politiques qui sont plus rares et qui font l'objet de rudes négociations. Ajoutons enfin que l'innovation sous toutes ses formes n'est, de loin, pas le seul processus dans le changement de société : contradictions, conflits, résistances de toutes sortes accompagnent l'innovation. Par ailleurs, cette dernière n'est pas toujours couronnée de succès.

14.3 L'échec de la mise en œuvre de trois innovations

La société de l'information n'est pas achevée, puisque par définition toute société est toujours en mouvement. Projets, innovations, suggestions, résistances sont constamment proposés pour parfaire la société ou pour rectifier son évolution. Pour le moment, personne ne parle de passer à une autre société. Quels sont ces projets, innovations et idées novatrices ?

Depuis plusieurs années nous scrutons la réalité helvétique tout en ayant un œil sur le reste de l'Europe. Dans le fatras d'idées, de projets, d'innovations, d'intentions, d'oppositions et de résistances, etc. pas toujours spécifiques à la Suisse, nous nous proposons d'en présenter concrètement trois qui, pour le moment, sont en échec.

14.3.1 Swissmétro

C'est l'innovation parmi les trois qui est la plus suisse. Ce projet consiste à construire sous toute la Suisse un métro à très grande vitesse (au-delà de 500 km/heure). Le tunnel serait sous vide, le train fonctionnerait par sustentation magnétique. Il ne relierait que les métropoles suisses et les plus grandes agglomérations urbaines. Les gares seraient également souterraines et se situeraient au centre-ville. Le projet est le fait d'un groupe d'ingénieurs qui se proclament d'avant-garde et soutenus par quelques industriels suisses et européens. Économiquement, le projet est vraisemblable, disent ses promoteurs, et s'articule au système des transports conventionnels. Ainsi toutes les gares de la Suisse, même les plus périphériques, seraient connectées entre elles en une heure et demie environ et à un coût qui reste dans des normes acceptables. Grâce à ce projet, il n'est plus exagéré de parler de la métropole suisse… Les promoteurs de cette innovation insistent sur l'idée qu'elle stimulera le potentiel innovateur de toute la Suisse.

La publication de ce projet, dans les années 1990, suscita un débat acharné, entre les promoteurs et leurs adeptes, d'une part, et, d'autre part, ceux qui le considèrent : comme n'étant pas au point techniquement parlant ; comme peu respectueux de l'environnement (que va-t-on faire des immenses remblais que ce projet va produire ?) ; comme trop concurrentiel à la route et au train conventionnel, partant il les rendra prématurément désuets, ce qui constitue un gaspillage monumental ; comme dangereux (que se passera-t-il en cas d'accident au milieu d'un tunnel ?). Les promoteurs du projet répondent à toutes les questions et les écartent, les considérant comme résolues.

Finalement Swissmétro est renvoyé pour étude en raison de plusieurs facteurs : le coût considérable de l'opération pose problème, plus particulièrement en raison de la mauvaise conjoncture économique de l'époque ; les engagements financiers très importants des autorités fédérales responsables des transports dans d'autres projets (notamment la construction de tunnels ferroviaires sous les Alpes, pour promouvoir le ferroutage) ; de nombreux Suisses ont des doutes au sujet de la faisabilité technique du projet, quoi qu'en disent les promoteurs.

La plupart des acteurs reviennent alors à des projets plus simples. Apparemment… Comment planifier les agglomérations urbaines et les métropoles suisses ? De quelles institutions politiques faut-il les doter ? En Suisse, ces questions sont nouvelles même si, dans les pays voisins, des expériences sont en cours.

14.3.2 Plans d'agglomération et institutions politiques d'agglomérations

Ces deux thèmes sont différents, mais ils sont souvent traités ensemble. Voyons-les séparément.

La question du plan d'agglomération est venue explicitement sur le tapis lorsque les autorités fédérales, responsables du transport ferroviaire pour toute la Suisse, constatent une fois de plus que le tout à l'automobile dans les agglomérations urbaines est une impasse. Pour la solutionner, elles acceptent de financer partiellement la construction de transports publics d'agglomération, à condition qu'agglomérations et métropoles sollicitant cette aide fédérale réalisent des plans d'agglomération. Il s'agit de plans coordonnant les transports à toutes les autres activités s'y rapportant (habitation, urbanisme, questions sociales et culturelles, etc.) et cela, sur tout le territoire de l'agglomération, même si elle se situe sur plusieurs cantons. L'exercice est très compliqué ; néanmoins, c'est une condition *sine qua non* pour l'obtention de subventions fédérales.

La question des institutions politiques d'agglomération résulte d'un autre mouvement. L'Office fédéral de statistique constate depuis plus de vingt ans l'existence des agglomérations urbaines et démontre qu'il ne s'agit pas d'une question conjoncturelle. Il en découle que les autorités fédérales doivent reconnaître l'existence de cette nouvelle entité qui, de fait, remplace les villes et les communes. Or les agglomérations urbaines n'ont pas d'institutions politiques qui leur donnent une personnalité juridique et qui en font officiellement des acteurs. Cette question est du ressort des cantons, mais ils n'en sont que peu conscients, aussi ils ne font rien… Mais sans statut politique, les agglomérations ne peuvent rien faire… Nouvelle impasse… La Confédération crée bien une commission pour étudier la question, c'est la bonne solution pour l'enliser… Rien ne se passe…

Parallèlement à ces constats et à cette inertie, un canton reconnaît que cette question des institutions politiques d'agglomération est importante et il met en place un dispositif pour ce faire. Les choses sont menées rondement et avec succès jusqu'au moment où la plus grande ville de ce canton, qui de fait est une agglomération, veut se doter de ces institutions politiques. C'est alors qu'une opposition vigoureuse surgit, elle vient des citoyens des communes des couronnes suburbaines et périurbaines de l'agglomération, qui considèrent qu'avec ces nouvelles institutions ils vont devoir payer plus d'impôts et qui ne voient pas pourquoi ils le feraient alors qu'à leurs yeux la commune centrale, qui est l'instigatrice de cette innovation, gère mal ses affaires publiques, disent-ils. Ils font obstruction au processus… Nous en sommes là…

Pendant ces péripéties, une autre agglomération procède à une autre solution. Plutôt que de créer des institutions d'agglomération, la commune centrale de cette agglomération propose de fusionner purement et simplement les communes agglomérées qui le veulent bien. Une négociation est menée et finalement une votation populaire est organisée avec toutes les communes qui se considèrent comme parties prenantes ; le référendum est accepté, l'agglomération est dorénavant un acteur politique.

Faut-il organiser les agglomérations urbaines par fusion des communes considérées ou, au contraire, est-il préférable de négocier des institutions politiques d'agglomération dans lesquelles chaque commune est maintenue à la condition d'une intense coopération ? Toutes les agglomérations se posent ces deux questions et hésitent… Le temps passe.

Il est clair qu'à la clé, tout le système fédéral risque d'être mis en mouvement, car après les agglomérations, l'existence des cantons dans leur forme actuelle se posera ; en effet, ils sont inadéquats pour gérer le réseau des nouvelles agglomérations et métropoles ; de nouvelles institutions régionales seront indispensables. De plus, puisqu'il faut coupler plans d'agglomération et institutions d'agglomération, les décisions risquent d'être très longues à prendre. Ne serait-il pas indispensable que la Confédération, avec toutes les précautions nécessaires, force les partenaires à réaliser un compromis vers un nouveau fédéralisme ? Elle seule peut le faire.

En résumé, nous avons examiné trois innovations en échec dans la société suisse qui s'informatise et se métropolise. Les trois ont des origines différentes et évoluent chacune à leur manière. L'innovation Swissmétro est une initiative émanant d'acteurs techniques et d'industriels, qui réfléchissent à l'impasse dans laquelle se trouvent les transports publics suisses et qui tentent de lui trouver une solution. Elle suscite une levée de boucliers de la part de la Suisse conservatrice et traditionnelle. Pour le moment, Swissmétro est renvoyé pour étude. Les plans d'agglomération sont une innovation initiée par la Confédération. C'est la condition *sine qua non* pour qu'elle participe au financement de transports publics d'agglomération. La troisième innovation a pour instigateurs des acteurs politiques progressistes. Ils argumentent que les agglomérations urbaines et les métropoles doivent se faire reconnaître comme des acteurs politiques. Pour ce faire, il faut les doter de personnalité juridique et politique ; en d'autres termes, elles doivent se construire des institutions politiques démocratiques, sinon elles risquent de verser dans la technocratie ou l'anarchie ; dans les deux cas, elles sont perdantes. Le débat est sérieux, mais rien de significatif ne se fait pour l'ensemble des agglomérations et métropoles de Suisse.

Ces quelques propos donnent une idée de la diversité des innovations qui surgissent dans la mise en œuvre de la société de l'information. Il y en a d'autres. Elles sont toutes soumises aux mêmes processus d'analyse, de critique, d'opposition déjà mentionnés.

14.4 Conclusion

Répétons-nous, l'innovation implique trois dimensions au moins : 1) il y a création d'un système nouveau ; 2) ce sont des acteurs qui créent ce système ; et 3) ce sont eux qui le mettent en œuvre avec plus ou moins de succès.

En dépit de l'affirmation provocante de K. Marx qui disait qu'une innovation technique (le moulin, la machine à vapeur) pouvait générer, quasi mécaniquement, une société nouvelle, il a démontré plus loin dans son œuvre que ces mutations étaient beaucoup plus complexes. C'est particulièrement vrai pour la société de l'information : elle ne résulte pas seulement de l'ordinateur et de ses nombreux prolongements. Elle implique des mouvances, de la gouvernance, de la mondialisation, de la métropolisation, de l'individualisation. Certes, toutes ces dimensions peuvent être reliées aux sciences et techniques de l'information, mais toutes ont une autonomie et s'expliquent par d'autres facteurs. Le changement de société implique toujours un système d'innovations de types divers, parfois contradictoires, dans des changements et transformations complexes. Ajoutons deux remarques à cette conclusion.

Dans le contexte suisse contemporain, un obstacle semble jouer contre l'innovation. Ce sont les institutions démocratiques helvétiques. En effet, la plupart des innovations politiques et sociales doivent être soumises, soit en termes de référendum ou d'initiative constitutionnelle, au peuple suisse. Or ce dernier est craintif ; pour diverses raisons, il perçoit derrière toutes innovations un « complot » et surtout un risque de tomber sous la coupe d'un acteur puissant qu'on appelle parfois bourgeoisie, parfois technocratie, ou tout simplement le diable… D'où le peuple dit facilement non, surtout si les autorités concernées ne se donnent pas la peine de l'informer très soigneusement.

Dans les débats qui se développent, il est question de construire une société de l'information plus juste, plus solidaire, plus respectueuse de la tradition et de l'histoire nationale, plus pacifique, plus démocratique, etc. Même les altermondialistes, même les innovateurs les plus utopistes en restent là. Pour le moment, on ne parle pas d'une autre société ; seuls des changements sectoriels sont préconisés. La société de l'information serait-elle trop récente pour qu'un autre type de société soit déjà suggéré ?

15 LIENS SOCIAUX ET INNOVATION INSTITUTIONNELLE
À propos de l'économie solidaire en Argentine[1]

Carlos A. La Serna

La conjoncture de crise que vit l'Argentine entre la fin de l'année 2001 et les débuts de 2002 acquiert une double signification. De façon particulière, elle constitue l'expression de tensions accumulées depuis très longtemps, dont l'origine se situe tantôt dans la crise progressive de la société salariale, tantôt dans des stades encore plus lointains de notre histoire. À

1. Ce travail constitue une partie des résultats d'un projet de recherche développé dans le cadre des accords de travail entre le Programme Investigación, Modernidad y Políticas sociales de l'Instituto de investigación y formación en administración pública (IIFAP) de l'Universidad nacional de Córdoba, et l'Institut Karl Polanyi de l'Université Concordia de Montréal. Les activités développées dans ce contexte ont reçu l'appui financier du Centre de recherche et développement international (CRDI) du gouvernement du Canada. Le texte a été rédigé en espagnol. Il a été traduit par l'étudiante Nathalie Guay, révisé par Juan-Luis Klein et validé par l'auteur. Les travaux mentionnés ont été réalisés par l'équipe du programme mentionné : Carlos La Serna (coordonnateur et chercheur) ; Iván Ase, Jacinta Burijovich, María Inés Laje, Graciela Santiago (chercheurs) ; Carina Cabarero, Martín Cantoro, Leticia Echevarri, Mariana Magrini, Laura Miretti (assistants de recherche).

l'échelle générale, cette crise rend compte du caractère de la société moderne : une société que se retrouve dans un processus de mutation et de changement permanent et qui, d'une certaine façon, s'érige sur la destruction de ce qu'elle construit. Transformations accélérées ou progressives, superficielles ou profondes, pacifiques ou conflictuelles, délimitées ou étendues. Il s'agit d'une logique « existentielle » qui, dit de façon générique, obéit au vaste complexe de causes que constitue la modernisation.

La crise peut être considérée comme le point culminant du moment destructif d'un processus de mutation. Cependant, le terme « destructif » ne fait allusion qu'au sens qui domine un moment déterminé ; un ou plusieurs sens constructifs peuvent donc être rattachés à ce même moment. Ainsi, le couple apparemment dichotomique destruction-construction constitue en réalité les deux visages d'une même monnaie, la monnaie de la modernité. Toute destruction peut trouver ses fondements dans la nécessité d'une construction. Mais l'inverse peut être également vrai. La mutation comporte des aspects subjectifs et systémiques, elle se rapporte à la relation entre les croyances et les institutions. Elle se manifeste dans la validité des normes en vigueur, condensées dans diverses institutions, et devient fragile quand les fondements des valeurs et des pratiques de ces institutions sont remis en question. La modalité que prend une mutation est toujours singulière : elle est associée à l'histoire et à la culture sociale, aux ressources et capitaux disponibles ainsi qu'au contexte dans lequel elle se développe.

Néanmoins, les questions les plus sérieuses posées aux sciences sociales résident dans les conditions et dans les processus qui, d'un côté, animent cette logique et, de l'autre, la régulent. D'un certain point de vue, la recherche de la domination rationnelle des avatars qu'affrontait et qu'affronte encore la vie en société fut pour un temps une explication de validité générale. La marche de l'Occident le confirmait, toujours avec ses lamentables et fréquentes composantes destructives[2]. Cependant, il semble que les outils de cette recette, celle de l'Illustration, ne sont pas aptes à faire face au cadre actuel d'événements et de métamorphoses (Giddens, 1988b). La transformation du monde, de même que la régulation et le contrôle de ce processus, ne dépendent plus seulement du progrès de la connaissance et des forces économiques et politiques associées. Bien que ces facteurs représentent toujours des informations de premier ordre, on revient de façon croissante à une question liée à l'ordre de la conscience, d'une conscience dotée de possibilités réflexives au niveau

2. La « rationalité » allait même jusqu'à justifier les diverses formes de violence politique et de destruction de la nature que ce « progrès » supposait.

individuel comme au niveau plus vaste des organisations et des systèmes. Je crois que l'on peut parler d'ordres sociaux avec une forte ou faible base réflexive (voir Giddens, 1998b).

D'une certaine façon, c'est avec cette logique que la société moderne avait progressé dans la régulation de ses mutations. Depuis le traitement sauvage du conflit social sous le libéralisme tardif, jusqu'à la société providentielle comme expérience de régulation maximale des tendances destructives, le monde occidental a vu se dérouler de terribles épisodes, mais a pu arriver, dans la relation destruction-construction, à un stade acceptable sur le plan éthique. Cependant, le néoliberalisme, comme expérience dérégulatrice du conflit, a produit, produit et prédit encore des situations de destruction drastique.

L'Argentine contemporaine a vécu des moments de construction, mais les situations de destruction, dont certaines furent incontrôlées et accompagnées d'effets prolongés, semblent avoir dominé à divers moments de son histoire. Sa dernière manifestation, entre les années 2001 et 2002, représente l'éclosion d'un processus de mutation qui a commencé avec la crise progressive de la société salariale durant la moitié des années 1970 et qui perdure encore de nos jours. Le phénomène de l'économie solidaire qui nous préoccupe fait partie, conjointement à d'autres pratiques, de ce qui peut être compris comme le moment de reconstruction du processus. Il représente un effort constructif de la société civile face à la fragilité du marché du travail et de la politique sociale de l'État.

C'est dans le cadre de ces considérations que nous abordons ce texte, en cherchant, dans un premier temps, à caractériser les conditions d'émergence de l'économie solidaire en Argentine et de ses composantes constructives et, dans un deuxième temps, à identifier les éléments qui confèrent une singularité à cette expérience, pour terminer avec quelques conclusions.

15.1 La fragilité institutionnelle de la société argentine

Ce que l'on appelle la modernisation tardive se développe dans notre société sous ce double sens de la mutation. Il s'agit d'un processus qui s'initie avec la lente détérioration des paramètres qui organisaient la société providentielle, dont l'explication la plus séduisante nous renvoie au corporatisme des principaux acteurs (syndicats, entrepreneurs nationaux, bureaucratie et forces armées). La continuité forcée d'un interventionnisme classique provoque l'hypertrophie des éléments qui soutenaient

le modèle : l'emploi, l'ascension sociale, la consommation, le marché interne et, enfin, l'intermédiation politique effectuée par les unions et autres associations.

La résistance déployée par de tels acteurs pour faire face aux processus de mise à jour exigés par le développement de l'économie et de la politique mondiale, et les effets néfastes sur les conditions de vie que cette résistance a provoqués, créèrent les conditions subjectives pour le développement d'une politique qui a fini par s'orienter vers la soumission aux règles du marché et vers la monopolisation des activités économiques et de l'État. C'est de cette façon que l'on parvint, entre 1990 et 1995, à presque tripler les taux de chômage et de sous-emploi et à augmenter la pauvreté, la vulnérabilité et l'exclusion. Ajoutons que, à l'exception d'un triennat marqué par une hausse du produit intérieur, le régime n'a pas apporté de solutions aux problèmes endémiques d'insertion et de croissance de l'économie, ni aux profonds déficits fonctionnels, fiscaux et éthiques de l'État.

Les programmes d'ajustement structurel et d'ouverture des marchés, appliqués depuis le début des années 1990 jusqu'au début du siècle actuel dans le pays, produisirent une forte concentration productive et une récession prolongée qui s'étendit entre 1998 et 2002, ce qui conféra à la crise du marché du travail un caractère structurel. Ceci donna lieu aux premières stratégies de concentration dans le domaine des politiques sociales, des politiques qui, en plus d'être insuffisantes face à l'ampleur des dommages causés, adoptent les formes clientélistes auxquelles l'État et la politique sont si enclins. À son tour, la continuité d'un système fiscal profondément régressif accentue le caractère inégal et concentré de la distribution de la richesse.

La destruction fit aussi appel à des pratiques illégales dans les processus de privatisation qui ont favorisé les principaux monopoles. L'orientation des politiques gouvernementales fut approuvée cette fois-ci par une alliance qui rassemblait ce qu'il convient de nommer la bureaucratie syndicale, des groupes politiques et des associations de chefs d'entreprise, particulièrement du secteur financier, qui comprirent le jeu des pratiques verticales et de cooptation avec lesquelles le régime limita sérieusement l'exercice démocratique. Nonobstant le formidable pouvoir sur lequel il compte, le néolibéralisme ne parvient pas à se constituer en une alternative valide d'organisation sociale. Son discours favorise les règles de l'individualisme et de la concurrence, une position qui est systématiquement contredite par sa propre pratique. La croissance de l'exclusion et de la vulnérabilité affaiblit à son tour la foi de la société

envers la prétention des tenants de la théorie néolibérale selon laquelle la croissance provoquée par la privatisation se diffusera à l'ensemble de la société. Enfin, tout paraît conspirer contre la légitimité du modèle[3].

Les pouvoirs concentrés par le régime commencent effectivement à se diluer, et des expressions alternatives s'érigent dans un effort de construction sociale, cette fois depuis des secteurs dont la situation sociale est nettement précaire. Durant la seconde moitié des années 1990, des expériences collectives émergent et, bien qu'elles soient de signatures distinctes, voire contradictoires, elles partagent, cependant, la remise en question des budgets du régime en place et un désir presque général de construction d'espaces alternatifs. La transformation néolibérale de l'État et de l'économie s'opéra en Argentine selon une modalité clairement destructive. Les supports (Castel, 1987) sur lesquels s'appuyaient les individus s'érodent abruptement et massivement[4]. Ceci conduit à une rupture de la relation entre les institutions et les individus, à un désancrage subjectif en ce qui concerne les règles sociales et à une progressive délégitimation de l'ordre social en vigueur.

Un tel processus engendre diverses situations à l'échelle des individus. Certains tombent dans la désaffiliation et l'isolement, d'autres retournent à l'abri des protections traditionnelles, d'autres encore renforcent leurs croyances envers la concurrence et la consommation ; finalement, il y a ceux qui voient dans cette rupture un espace de construction de nouvelles subjectivités et identités, de configurations sociales renouvelées.

Les pratiques de l'économie solidaire s'inscrivent dans cette dernière situation. Il s'agit de pratiques qui comportent un espace de développement du sujet qui, par la pratique associative, prétend répondre au contexte de crise vécu. Dans une interprétation que nous partageons, l'économie solidaire peut être comprise comme une expression de l'espace public dans la société civile (Laville, 1998). Il s'agit d'une construction horizontale

3. Une enquête d'opinion de Gallup indique en 2001 que 86 % des personnes interviewées sur un échantillon national représentatif demandent le renouvellement de l'ensemble des sièges électifs de tous les niveaux de l'État (national, provincial et municipal). Cette perte de confiance se reflète aussi dans une autre enquête réalisée la même année et qui montre que 73 % des personnes interviewées considèrent qu'il n'y a pas de politiciens argentins qui soient capables de résoudre les problèmes du pays. Finalement, les registres du secrétariat de Sécurité intérieure indiquent qu'en 2001, depuis le mois de janvier jusqu'au mois de mai, 11 088 actes de « conflit social » se sont produits dans le pays.

4. L'introduction de critères de flexibilité dans la loi de l'emploi et la précarisation des conditions de travail entraînent la détérioration des conditions salariales et des protections sociales et ne conduisent ni à une croissance de la production ni à une augmentation de l'emploi. Il faut également se rappeler qu'à cette situation s'ajoute la destruction des supports fondés sur la propriété individuelle : la confiscation des épargnes par l'État.

et dialogique de configurations organisationnelles à partir desquelles s'élaborent des réponses à des problèmes communs. L'économie solidaire tend à occuper, sous de nouvelles règles, les espaces que l'État et le marché ont abandonnés.

15.2 Les chemins de la transformation

L'analyse réalisée conduit en principe à souligner la signification paradoxale de la modernisation vécue dans les dernières décennies par la société argentine. Tout en étant exclusive, destructive, elle constitue un espace de « politique de vie » (Giddens, 1998b), de configuration d'un nouveau sujet (Touraine, 1997), un sujet qui s'inscrit dans des expérimentations constructives de la phase prolongée de mutation que vit la société argentine.

L'amplitude de la réponse sociale face à la crise empêche une considération plus vaste de la diversité d'expériences à travers lesquelles s'exprime ce sujet. Ainsi, nous nous concentrerons, dans les lignes qui suivent, sur la caractérisation d'un cas dont l'importance est significative, soit celui représenté par l'ensemble des expériences qui s'agroupent pour composer ce que l'on appelle couramment le mouvement des entreprises récupérées[5].

Le processus de récupération d'entreprises en faillite et de formation de coopératives de travail, qui se développe à partir de la fin de 2001, marque un important changement subjectif et collectif chez les travailleurs qui ont participé à l'expérience industrielle argentine. Cette expérience s'est faite sous l'intermédiation et la régulation des syndicats[6] et elle prend place de façon déconnectée de l'ancien mouvement coopératif, lequel est également caractéristique de l'économie argentine. C'est en ces termes que des « coopératives de nouvelle génération » constituent l'expression d'un changement par rapport aux règles qui ont gouverné la vie du travail dans un passé récent. Les expériences et les mouvements eux-mêmes sont à l'origine d'une autonomie pratique et concrète, construite au rythme des actions nécessaires à la récupération des entreprises en faillite. Cette pratique met en scène, dans un contexte défavorable, la compétence des collectifs de travailleurs pour orienter un processus qui nous amène, d'un côté, à une tâche professionnelle, celle de pousser et de

5. L'échantillon était composé des cas suivants : écoles coopératives (deux), écoles libres (deux), coopératives de santé (une), coopératives industrielles (trois), réseaux nationaux de troc (six noyaux).

6. La démocratie syndicale n'eut un certain développement qu'en de courts moments de l'histoire et dans des expériences localisées.

maintenir l'entreprise en production et, d'un autre côté, à une nouvelle tâche politique qui dut passer de la revendication de base (maintenir les postes de travail) à la revendication stratégique (le faire à partir d'une organisation autonome). Tout ceci conduit à une diversification des formes de l'agir, celles qui durent parcourir les voies institutionnelles et non institutionnelles, diversifiant ainsi les espaces relationnels jusqu'aux secteurs et organisations les plus diversifiés. Ainsi se construisent les conditions d'autonomie dans les collectifs qui conduisent ces diverses expériences.

D'un autre côté, et dans la même direction, ces collectifs dotent leurs pratiques d'une base de réflexivité qui leur permet de prendre les chemins qui s'adaptent le mieux à leurs capacités et à leur contexte. Les processus mettent en scène la négociation réalisée par les groupes, à l'interne comme dans leurs relations avec les acteurs locaux. Ceci comporte une charge de tension, qui mène à un second niveau de négociation, cette fois entre les nécessités qui les pressent et les aspirations de transformation qu'ils portent. Le nouveau coopérativisme, expression singulière des nouveaux mouvements sociaux (Offe, 1992), représente en ce sens la mise en œuvre par les travailleurs de nouvelles voies d'action, davantage inscrites dans les nouveaux défis que représente la modernité tardive que dans ceux associés aux traditions ouvrières.

15.3 Les nouveaux mouvements sociaux

Nous signalions que le processus actuel de mutation commence en Argentine avec les premiers signaux de crise du modèle salarial de type providentialiste, vers la moitié des années 1970. Une des manifestations de cette crise se traduit dans le processus de formation de mouvements sociaux, un processus intéressant à mettre en relief et qui obéit à certaines règles. La première action collective qui s'inscrit de manière à la fois critique et constructive dans ce processus de mutation se développe à la fin des années 1970 et au début des années 1980, et comporte deux expressions pertinentes. La première et la plus significative est celle du mouvement pour les droits humains, mouvement de mouvements, constitué par les Mères de la Place de Mai (*Madres de Plaza de Mayo*), par les Grands-mères de la Place de Mai (*Abuelas de Plaza de Mayo*) et par des organisations plus traditionnelles comme l'Assemblée permanente pour les droits humains (*Asamblea Permanente por los Derechos Humanos*). Les Mères et Grands-mères, qui forment le segment plus dynamique et visible de ce mouvement, affichent les traits d'une autonomie politique, d'une limitation au niveau de leurs revendications imposée par les contenus de leur thématique spécifique et, indiscutablement, d'une nouvelle identité. Ceci étant dit, elles ne s'inscrivent pas comme mouvement dans un projet

politique partisan, mais seulement, et ceci paraîtrait plus que suffisant, dans une aspiration plus simple et fondamentale, soit le jugement des violations aux droits humains et le respect de ces droits dans un contexte de démocratie.

Une autre expérience significative est celle constituée par les mouvements territoriaux formés de groupes issus de populations en processus d'appauvrissement qui prennent place aux frontières des grandes villes durant les années 1980. Ils demandent des terres, des logements, des opérations d'urbanisation et des services. Une partie de cette mouvance sera à l'origine, vers la moitié des années 1990, de la deuxième vague de *Piqueteros* (voir le travail pionnier de M. Svampa et S. Pereyra en 2003). Il s'agit d'un vaste spectre de groupes, dont les racines idéologiques et les pratiques sont différenciées. Leur trait commun est la transformation de l'identité négative, celle de chômeurs, en une identité positive, celle de *Piqueteros*, ce qui entraîne l'adoption de certaines pratiques qui sont également communes. Cependant, l'importante proximité qu'ils ont parfois avec des partis politiques, dont la ligne est souvent à l'opposé à leur mouvement, les exclut des demandes de renouvellement du système politique, un trait qui caractérise la perspective et l'action des nouveaux mouvements sociaux.

Dans la moitié des années 1990, alors que les statistiques reflètent la chute brutale de l'emploi, la dynamique de la société civile génère de nouvelles expériences. En effet, divers mouvements sociaux commencent à se former, certains avec plus de continuité que d'autres, mais tous sont significatifs quant à l'expérience sociale face à la crise. En 1995, émergent la première vague des *Piqueteros*[7] et le phénomène du Troc (*Trueque)*. Entre la fin de 2001 et pendant l'année 2002, les assemblées de quartier et les coopératives de nouvelle génération inscrites dans les mouvements de récupération d'entreprises voient le jour.

15.4 La réparation des dommages

Ces diverses expériences acquièrent une importance significative pour les personnes et les groupes sociaux en situation d'exclusion ou de vulnérabilité. Elles constituent un lieu où il devient possible de donner un sens et une signification sociale et historique aux sensations et perceptions de ceux qui sont touchés par la crise. Ce qui au départ avait une portée plus

7. Celle qui provient des populations sans emploi suite à la privatisation-rationalisation des entreprises de l'État et dont les lieux d'émergence sont principalement le sud et le nord du pays.

strictement individuelle ou de groupe, devint collectif, puis public. La nouvelle action collective représente ainsi un espace d'insertion pour ceux qui sont laissés de côté. L'expression, le traitement et l'action autour des problèmes considérés communs deviennent alors possibles. On crée ainsi la possibilité qu'émergent des processus de reconstitution des subjectivités endommagées, ce qui permet aux personnes d'assumer un rôle actif dans la résolution des problèmes qui les affectent. Les nouveaux mouvements sociaux paraissent ainsi occuper le lieu d'un « support » relationnel (Castel, 1995a), qui évite l'isolement et la désaffiliation sociale des personnes affectées.

Il convient finalement de signaler que ces nouvelles expressions de la société civile entraînent dans leur développement un potentiel de dynamisation des institutions sociales, de leurs normes et de leurs pratiques. Elles permettent en effet la « déconstruction » des processus, la formation d'interprétations, l'adoption de nouvelles normes et règles et le développement de pratiques concrètes en vue de l'atteinte des objectifs définis.

15.5 La vie organisationnelle et les institutions

Nous avons proposé que dans cette dynamique collective et individuelle qui se rapporte à la modernité tardive, « l'économie solidaire représente l'espace concret des processus de reconstruction de la subjectivité des personnes délogées et de l'institutionnalité sociale. Elle implique la volonté d'une interaction collective orientée vers la formation d'espaces d'insertion dans le travail, dont les règles s'éloignent des formes typiques du salariat. De cette manière, à travers des pratiques concrètes, elle rend la critique discursive opérationnelle » (La Serna *et al.*, 2004).

Il est important de signaler que la relation salariée constitue le centre vital des sociétés capitalistes. C'est par cette voie que circulent les composantes économiques, politiques et relationnelles, matérielles et symboliques, qui appuient culturellement l'ordre du marché. Le développement de l'économie solidaire implique de construire dans la pratique une option face à ce centre qui se voit limité dans sa capacité de reproduire, au niveau de la société entière, ses propres principes d'organisation. Les changements enregistrés par les expériences coopératives, en relation avec ce que l'on peut appeler le noyau dur de la culture de marché, paraissent importants. Dans tous les cas analysés, de nouvelles interprétations et de nouvelles pratiques en relation avec le travail se taillent une voie. On observe des sens de responsabilité et de coopération renouvelés, en rupture avec les relations d'obéissance et de segmentation qui caractérisent la division classique du travail.

Par exemple, les diverses difficultés techniques, organisationnelles et financières qu'impliquent les processus d'émergence des nouvelles coopératives ont conduit au développement d'espaces communs de réflexivité qui permettent de fournir des réponses innovatrices et consensuelles à de tels problèmes. On remarque aussi des cas de formes polyvalentes de travail, où les associés cessent de se guider uniquement par la division de tâches pour répondre aux nécessités de l'organisation. Une nouvelle identité se configure lentement ; il ne s'agit déjà plus d'employés fragmentés au sein d'une organisation qui les dépasse, mais de membres associés dans une organisation qui fait d'eux des acteurs.

Un autre domaine où se construisent de nouvelles règles est celui de la prise de décisions. Notre enquête permet de souligner la volonté d'accorder aux expériences une modalité de construction fondée sur des valeurs, règles et pratiques démocratiques solides. Il est évident que les déficits démocratiques de l'ancien coopérativisme, connus de tous, constituent une expérience que l'on désire éviter. Dans ce sens, on met en place des dispositifs qui permettent de rendre effectives les dispositions formelles qui établissent la participation comme règle de gouverne des coopératives de travail. Ainsi, les formes délibératives comme les assemblées des membres[8] en viennent à occuper un espace plus décisif dans les processus décisionnels, toujours canalisés à travers des instances représentatives des conseils d'administration.

Néanmoins, la longue trajectoire de « citoyenneté de faible intensité » qui est le propre de n'importe quel membre de la société argentine conditionne dans certains cas la dimension démocratique des expériences, favorisant la formation de leadership ou la délégation des pouvoirs décisionnels des membres dans les conseils d'administration. Il est clair qu'il s'agit d'un domaine où il faut effectuer des efforts systématiques.

Le champ de la distribution des ressources offre également des innovations pertinentes. Dans très peu de cas, certaines coopératives formées incluent des travailleurs qui ne sont pas des membres, mais des employés. On comprend par conséquent que les collectifs sont constitués par des membres qui reçoivent une rétribution propre à leur statut, dans certains cas au travail et aux responsabilités qu'ils se voient assigner et dans d'autres, à des nécessités impérieuses. En ce sens, il existe un critère de distribution qui applique des méthodes équitables. D'un autre côté, quand la récupération productive des entreprises le permet, plutôt que d'augmenter les rétributions, il est courant que l'on adopte une politique

8. La législation argentine en la matière rend obligatoire la célébration d'une seule assemblée annuelle de membres, ce qui permet que dans plusieurs cas la démocratie prenne un caractère purement formel.

de création de fonds de réserve destinés fondamentalement à assurer la continuité des expériences. Il semble qu'une mentalité à tout le moins non consumériste, voire à caractère ascétique, prédomine dans ce champ.

Les liens sociaux sont un autre domaine de transformation. Le caractère associatif des expériences analysées a été le résultat d'une volonté et d'une décision librement adoptée, destinée à concevoir ou à poursuivre des activités d'intérêt commun d'une autre façon. Il s'agit en effet d'une configuration organisationnelle, les coopératives de travail, à laquelle les expériences ont donné un contenu et un sens qui ne proviennent et ne sont originaires ni de l'État ni du marché. Au contraire, leur origine se trouve au sein d'espaces publics de proximité, et elles ont un sens pour ceux qui participent directement, ainsi que pour les diverses organisations locales, étatiques et de citoyens qui les appuient.

C'est à partir de cette volonté librement exercée qu'émergent des significations et des pratiques de travail innovatrices, des formes de participation démocratique, des modalités de distribution des revenus équitables, ainsi que des stratégies institutionnelles et non institutionnelles de lutte et d'articulation des ressources économiques divers. L'économie solidaire tend à matérialiser de cette façon un processus de désancrage face aux institutions classiques, contribue au développement de nouvelles règles ou à la mise à jour des anciennes et favorise le développement d'échanges au niveau subjectif. Bien sûr, tout ceci résulte d'efforts pénibles et parfois conflictuels.

15.6 L'économie solidaire en relation avec la famille et l'État

Ce qui a été présenté jusqu'ici décrit les traits généraux des expériences analysées à l'intérieur des limites organisationnelles et de leur impact sur des institutions comme le travail, le marché, les processus politiques. Parallèlement, nous avons tenté un premier rapprochement entre les relations des nouvelles expériences et celles d'autres institutions, telles que la famille et l'État. La famille[9] occupe un lieu important, en lien avec ce que Laville (1998) appelle le rôle intermédiaire de l'économie sociale. Nous avons pu observer, à partir du discours des personnes que nous avons interviewées, que les expériences n'ont pas eu de résultats uniformes,

9. Nous suivons ici María Inés Laje *et al.*, « Los impulsos transformadores del hecho asociativo en el dominio de las familias », dans La Serna *et al.* (2004).

mais elles ont en général signifié un pas vers l'avant. Il est clair que la diversité des cas familiaux, de types et itinéraires différenciés, conditionne la relation expériences-familles.

Les pratiques mises de l'avant par les nouvelles coopératives provoquent des tensions en ce qui concerne la dynamique familiale. L'analyse montre des cas où, paradoxalement, les nouvelles expériences vont jusqu'à renforcer, par opposition ou par leur fonction, les formes enracinées et les conceptions traditionnelles des relations intradomestiques. Ces formes s'expriment par une dynamique à l'intérieur du couple ou entre le couple et les enfants, parfois basée sur des relations hiérarchiques et sur une confirmation des rôles fondés sur la condition sexuelle.

Les résultats obtenus font croire que la charge émotive qu'entraînent ces changements et les ressources des groupes étudiés pour surmonter les situations présentes constituent des aspects qui permettent de comprendre les situations rencontrées. Le fait que des individus ont contribué à résoudre certains problèmes qui émergent au fil de ces processus n'implique pas toujours qu'ils ont trouvé une solution à leurs propres problèmes. Il est arrivé fréquemment de rencontrer des personnes accablées, aux limites de leurs possibilités.

Il est également nécessaire d'insister sur les ressources culturelles différentes des acteurs. Ces nouvelles vies associatives se construisent à partir d'une logique de relations articulée à l'échelle collective ; elle obéit cependant à des histoires particulières, à des capitaux et à des subjectivités différentes qui s'expriment avec des modes de pensée, d'apprendre et d'agir différents. La communication dialogique, la capacité de compréhension mutuelle et l'accès à l'entendement des situations constituent un capital principal à développer. Ceci favorisera sans doute l'aptitude à créer des processus de participation à l'intérieur de la famille, de confiance dans la démarche communautaire, de renforcement des liens sociaux et des réseaux solidaires.

En somme, il s'agit d'un chemin de changements subjectifs liés aux normes et aux règles de l'institutionnalité familiale. Un champ favorable à l'action publique associative, mais aussi à une politique étatique qui fasse la promotion de la démocratisation de la vie familiale.

L'autre espace sur lequel nous tentons d'observer l'« impact » de l'économie solidaire est celui de l'État. L'action sociale exercée dans le contexte de la crise mentionnée a généré, à l'intérieur de l'État, des mécanismes et des attitudes nouveaux qui commencent à acquérir un caractère plus institué (La Serna, 2004). Nous pouvons remarquer que l'envergure des politiques adoptées, tout comme la dynamique d'action adoptée par l'État dans ce domaine, constituent une reconnaissance de l'économie

sociale et des efforts associatifs de la société civile vers la construction de nouvelles voies d'insertion sociale et économique. En contrepartie de cette reconnaissance, l'action des mouvements et expériences analysés ne vise pas une substitution des sphères du marché et de l'État, mais bien une coexistence avec elles. De façon implicite, ces expériences semblent s'appuyer sur l'idée d'une économie plurielle, mais, cependant, exigent des politiques étatiques un traitement similaire à celui octroyé à l'économie de marché.

Le caractère limité de notre recherche nous amène à nous interroger sur les effets de cet effort remarquable et innovateur de l'État sur les orientations qui prennent forme concrètement dans la pratique et sur les significations et les identités ainsi construites. Nous nous demandons : s'agit-il d'une politique d'assistance destinée à promouvoir une économie pour les pauvres ? Ou recherche-t-on à construire un secteur durable d'économie alternative, en faisant la promotion de la pluralité économique et de la diversité des valeurs et des orientations sociales ? Seule la continuité de cet effort, au-delà du progrès positif de l'économie de marché enregistré dernièrement, conjointement aux analyses qu'il reste à effectuer, permettront d'obtenir des éléments qui tenteront de mieux répondre aux questions posées.

15.7 Quelques considérations finales

Nous pouvons émettre la proposition selon laquelle la transformation sociale, dans sa phase constructive, privilégie l'axe du développement de nouvelles expériences d'insertion sociale. Ceci met en scène un jeu, au niveau des institutions, entre le domaine du privé et celui du public, entre l'expérience micro et sa projection à l'échelle macro. Dans ce jeu, les nouvelles identités et subjectivités, les nouvelles normes et règles d'action, ainsi que les nouveaux moyens et modalités de travail, sont soumis à une sorte de vérification sociale. Ils sont minutieusement observés et analysés. C'est dans ce sens que la recherche de reconnaissance, entendue comme l'expression d'une stratégie d'intégration à l'ensemble social, paraît constituer une voie inéluctable au développement durable des transformations en cours. Cette reconnaissance ne légitime pas uniquement les expériences elles-mêmes ; elle pluralise l'ensemble de la société.

En plus des potentialités et des limites que nous avons tenté de signaler, l'ensemble des expériences fait la promotion, en général de façon implicite, d'une rénovation des pratiques et de l'idée de citoyenneté. On peut y voir un type d'action politique qui sort des voies systématiques des partis et du jeu électoral pour se développer sur d'autres voies : le

travail, la famille, les groupes de proximité, les quartiers et les sociétés locales. Ces pratiques, teintées par l'introduction, toujours conflictuelle, de règles d'égalité et d'horizontalité, s'appuient progressivement sur l'autonomie et la réflexivité.

Ce que nous soutenons entraîne à son tour le renouvellement de la société civile, qui subit traditionnellement la pression des intérêts et des pouvoirs corporatistes. Un espace public se structure à l'intérieur de cette société civile, dans de multiples domaines de notre vie sociale, en promouvant l'institutionnalisation des expériences démocratiques.

Le caractère local de l'espace public qui se construit à l'intérieur de la société civile comporte en principe deux sens fondamentaux. D'une part, il s'installe au sein des possibilités de création de sociétés locales, dont la seule expression en terme de lieu de reproduction sociale se limite parfois aux entreprises récupérées. Ceci fait en sorte que les expériences débordent les acteurs directs pour devenir, dans certains cas, une problématique prioritaire pour les sociétés locales. La nature des actions d'une partie des entreprises est en lien avec les nécessités et les aspirations de la société immédiate. D'autre part, ce même caractère local confère aux expériences et mouvements une diversité qui limite son articulation. Cependant, pareille affirmation occulte le fait qu'une articulation « nationale » appartient à l'époque des sociétés industrielles. Les nouveaux mouvements sociaux qui émergent à partir d'un ensemble de pratiques locales réclament en fait la reconnaissance de leur identité et la préservation de leur autonomie.

Dans ce sens, on proposerait l'existence d'un ordre social basé sur la reconnaissance de la diversité dans toutes les sphères de la vie sociale. À la lumière des pratiques analysées, un tel ordre réinterprète les paramètres institutionnels de l'économie politique, des formes de sociabilité et de l'exercice de la démocratie. Est-ce dans cette perspective que s'inscrit le processus de mutation de la société argentine et, plus particulièrement, l'émergence de nouveaux mouvements sociaux ?

16 INNOVATION SOCIALE ET SOCIÉTÉ INNOVANTE
Deux versants d'une nouvelle réalité

Hélène P. Tremblay

Sans que cela ait été prémédité, le titre choisi pour ce texte propose deux expressions parfaitement symétriques sur le plan grammatical, l'épithète dans l'une se transformant en substantif dans l'autre. La réalité qu'il sous-tend est toutefois beaucoup plus polymorphe. Elle se traduit par exemple par une relation dialectique : la société innovante met en place les conditions propices pour que surviennent des innovations. En retour, les innovations qui surgissent, les innovations sociales en particulier, remodèlent la culture commune, suggèrent des moyens différents et légitiment le choix de nouvelles priorités, de manière à renforcer les attributs de la société innovante. Ce sont en fait deux versants d'une réalité nouvelle.

Une pareille assertion ne peut faire consensus que si l'on s'entend au préalable sur les concepts évoqués. C'est donc à une tâche de clarification conceptuelle que nous nous employons dans le présent texte. Cette tentative sera précédée d'une mise en contexte sommaire ; elle sera suivie d'une étude de cas puis d'un exemple, tirés des travaux récents du Conseil de la science et de la technologie (CST). Une mise au point sur la valorisation sociale de la recherche viendra clore la présentation.

16.1 Mise en contexte

D'entrée de jeu, rappelons que l'expression « innovation sociale » est apparue dans la foulée des travaux des dernières décennies sur l'innovation technologique industrielle. Plus notre compréhension de cette dernière s'affinait, plus il devenait impérieux d'inclure les phénomènes appartenant à la sphère sociale. Il faut bien l'admettre, les recherches théoriques en question tentaient de cerner de nouvelles tendances émergeant en milieu industriel. Les transformations sociales, pour leur part, ont jalonné toute l'histoire de l'humanité, les plus récentes se démarquant plutôt par leur rythme et leurs modes de production.

Si on utilise de plus en plus l'expression « innovation sociale » par souci de cohérence théorique, on le fait aussi par opportunisme politique. En effet, les politiques publiques de soutien aux entreprises et aux universités se structurent depuis une dizaine d'années conformément au discours sur l'innovation. Il devient dès lors difficile d'attirer l'attention des gouvernements sans y faire référence.

Mais la sagesse politique est également un mobile pertinent : en investissant le champ social, le discours sur l'innovation incite dorénavant les acteurs de la société civile – et la population en général – à s'approprier, utiliser, participer à la production de nouveaux savoirs et, ce faisant, à construire une « société innovante ».

16.2 Une tentative de clarification sémantique

Une précaution s'impose avant de tenter de clarifier les concepts d'innovation sociale et de société innovante. Les nombreuses ambiguïtés qui persistent autour de ces concepts sont liées au fait que la recherche sur l'innovation sociale est encore embryonnaire. Aucun organisme international majeur ne s'est encore vraiment aventuré dans ce genre d'exercice[1]. Les définitions qui circulent sont plutôt l'œuvre d'organismes plus soucieux d'encadrer leurs pratiques et de les promouvoir que d'avancer une proposition qui soit robuste et universelle (H.P. Tremblay, 2004).

Par conséquent, il peut paraître futile de vouloir fixer les concepts avant d'en maîtriser le sens. Toutefois, le Conseil ayant pour mandat d'orienter l'action politique dès que le besoin s'en fait sentir, il ne peut

1. On trouve dans le site de l'OCDE une définition – encore informelle – de l'innovation sociale : « Il y a innovation sociale lorsque de nouveaux mécanismes et de nouvelles normes assurent et améliorent la situation des habitants, des collectivités et des territoires dans les domaines de l'insertion sociale, de la création d'emplois et de la qualité de vie. » Voir <www.oecd.org/searchResult/0.2665.fr_2649_34459_1_1_1_1_1.00html>.

pas attendre la résorption de toute controverse théorique pour prendre position, quitte à en simplifier – temporairement – les enjeux. Cela étant dit, les avis et écrits divers produits par le Conseil depuis plusieurs années offrent une assise suffisamment solide pour faire progresser la réflexion.

16.2.1 L'innovation sociale

Le Manuel d'Oslo retient une définition de l'innovation technologique qui non seulement fait consensus, mais présente de plus l'avantage d'être opérationnelle (OCDE, 1997, p. 21)[2]. Par souci de cohérence, il nous semble important qu'une définition de l'innovation sociale s'en rapproche, ce qui favorise certaines orientations :

1. L'innovation sociale doit correspondre à un *output*, à un résultat, comme une transformation sociale, une nouvelle institution, politique ou pratique ou encore une nouvelle intervention, un nouveau service. Elle ne peut pas être confondue avec la découverte, l'idée initiale, l'intention originelle.
2. Elle a donc le désavantage de n'être identifiable qu'*a posteriori*, une fois le résultat observé. Cette précision constitue un obstacle, car elle impose des délais souvent fort longs aux recherches empiriques comme aux possibilités de transfert vers d'autres utilisateurs.
3. Elle doit trouver preneur pour mériter son appellation. Le profil type des « preneurs » peut être spécifié. Il comprend essentiellement les institutions, les organismes à but non lucratif, le milieu associatif, les communautés et autres groupes d'acteurs sociaux, par opposition aux entreprises privées ou publiques davantage responsables de l'innovation technologique.
4. Une première réserve est de mise : la nomenclature des utilisateurs ne pourra être insérée que si l'innovation organisationnelle obtient un statut à part, puisque celle-ci se matérialise chez tous les types de preneurs. Une seconde réserve peut être apportée : les preneurs appartenant au secteur des services compliquent la tâche, car, en vertu même de leur mission, ils peuvent produire des innovations aussi bien technologiques que sociales ou organisationnelles.
5. En règle générale, l'ampleur de la nouveauté n'a pas à être précisée dans la définition. L'innovation peut être radicale ou marginale. Elle peut correspondre à une première à l'échelle mondiale, nationale, régionale ou, encore, à l'intérieur de l'organisation. Il faut admettre que ce flou sémantique est plus facile à tolérer dans le champ de

2. La définition en question se lit comme suit : L'innovation de produit ou de procédé consiste en « la mise au point/commercialisation d'un produit plus performant ou la mise au point/adoption de méthodes de production ou de distribution nouvelles ».

l'innovation technologique qu'en matière d'innovation sociale, où il est plus délicat de départager les résultats banals et ceux qui sont réellement novateurs.

6. Par souci de différenciation du concept, l'innovation sociale ne doit pas être associée, croyons-nous contrairement à certains auteurs[3], à une question de finalité. Les innovations technologiques poursuivent elles aussi une finalité sociale, l'amélioration du bien-être de la communauté ou de la population, par exemple… à moins que l'on ne prête aux initiateurs du projet des intentions malveillantes.
7. La définition ne doit pas non plus faire référence au processus utilisé pour atteindre le résultat visé. Car l'innovation sociale, en tant que résultat véritablement singulier, peut survenir au terme d'une démarche conventionnelle. Cela est d'autant plus vrai que l'expérience acquise permet de plus en plus de standardiser les comportements des acteurs. Ainsi, il est dorénavant reconnu qu'une démarche réussie est non linéaire tout en étant structurée et qu'elle requiert la constitution de réseaux dont les membres coopèrent pour parvenir à des fins communes. La démarche peut être analysée en vertu de ses caractéristiques intrinsèques, sans nier pour autant l'originalité du résultat.
8. Il n'en demeure pas moins que les démarches peuvent être différentes selon qu'elles mènent à une innovation sociale ou à une innovation technologique. Mais les preuves à l'appui de cette hypothèse ne sont pas encore légion. Sur ce point, le Conseil a mené une enquête auprès des dirigeants des municipalités québécoises ; il en a conclu que certains comportements sont plus courants dans les cas d'innovation sociale, par exemple un déroulement par tâtonnement, tandis qu'une planification systématique en début de projet (CST, 2004) se rencontre plus souvent dans le cas d'une innovation technologique.

La définition la plus conforme aux critères précédents demeure donc encore, selon nous et malgré ses imperfections, celle de Camil Bouchard (1999, p. 2) : « Par innovation sociale, on entend toute nouvelle approche, pratique ou intervention ou encore tout nouveau produit mis au point pour améliorer une situation ou résoudre un problème social[4] et ayant trouvé preneur au niveau des institutions, des organisations, des communautés. »

---

3. Pour un survol des conceptions en vigueur, voir Cloutier (2003).
4. Jean Carette (2000), de l'École de travail social de l'Université du Québec à Montréal, propose différentes définitions du problème social, dont : « un problème qui remet en cause [les] rapports sociaux (de classes, de sexes, d'ethnies, de générations, de cultures, etc.), les positions ou histoires sociales qui en sont les effets et leur imbrication complexe dans la dynamique sociale concrète » ou encore « un problème dont n'est pas responsable la personne qui l'affronte ou le subit, et qui n'a rien à voir avec ses attitudes et comportements, son histoire de vie personnelle ou les vicissitudes de celle-ci ».

16.2.2 Une société innovante

En ce qui concerne la société innovante, nous suggérons de retenir la définition de Maillat, Quevit et Senn (1993, p. 6), conçue si l'on veut être précis pour décrire un « milieu innovateur » destiné à soutenir l'innovation technologique : « un ensemble territorialisé dans lequel des interactions entre agents [économiques] se développent par l'apprentissage qu'ils font de transactions multilatérales génératrices d'externalités spécifiques à l'innovation et par la convergence des apprentissages vers des formes de plus en plus performantes de mise en commun [des ressources][5] ».

Cette définition met en évidence, dans un premier temps, le besoin de cerner les limites spatiales du groupe concerné, en fonction par exemple d'une certaine homogénéité dans ses valeurs et dans ses comportements. La définition s'appuie également sur deux mécanismes fondamentaux : les apprentissages et les interactions entre individus ou groupes. La première notion colle bien à l'idée que société innovante et société du savoir vont de pair : la société innovante est d'abord une question de culture commune, de savoirs accumulés puis partagés. Quant à la seconde notion, elle insiste sur la présence d'une des conditions jugées essentielles pour faire émerger des innovations, à savoir établir des interactions signifiantes qui fondent le partage et l'exploitation de savoirs autrement dispersés et souvent tacites, orientés vers un but commun.

Nous comprenons par ailleurs que la génération d'externalités à laquelle il est fait référence permet à l'innovation de n'être ni accidentelle, ni isolée : elle produit un effet tel que le système devient apte à s'autoreproduire pour transformer progressivement la société en société innovante.

L'amélioration de la performance forme aux yeux des auteurs un critère de reconnaissance d'une société innovante, une expression acceptable si elle est prise dans un sens assez large pour inclure l'idée de performance sociale. Cette performance se mesurerait alors en termes de mise en commun des ressources, des idées, de l'information… C'est elle et non pas l'innovation qui est présentée comme l'objectif poursuivi.

Est-il possible de définir la relation qui prévaut entre société innovante et innovation ? Pour y répondre, il faut d'abord introduire le concept de « réseau d'innovation », que les auteurs définissent comme « un mode évolutif d'organisation des processus d'innovation, non issu des mécanismes de marché et non structuré selon une forme hiérarchique rigide, qui permet le développement continu de processus d'apprentissage collectifs

5. Le lecteur constatera qu'en omettant les deux termes mis entre crochets, l'énoncé englobe tous les types d'innovations pouvant émerger de cette société, qu'ils soient technologiques, organisationnels ou sociaux.

reposant sur des combinaisons nouvelles de type synergétique des savoir-faire apportés par les différents partenaires » (Maillat, Quevit et Senn, 1993, p. 8).

C'est ainsi que les auteurs poursuivent leur analyse en ajoutant : « il s'établit entre le réseau d'innovation et [la société] une interaction dialectique, qui fait que [la société] par ses apports représente un avantage comparatif et reçoit en retour des réseaux d'innovation des retombées positives qui agissent sur son processus de structuration et de constitution » (Maillat, Quevit et Senn, 1993, p. 11).

Autrement dit, la société permet, soutient, génère l'innovation ; elle crée l'environnement, les conditions propices, mais elle ne garantit pas l'atteinte des résultats visés. L'existence d'une société innovante est ainsi perçue comme une condition nécessaire, mais non suffisante pour l'apparition d'innovations. En revanche, une société innovante est nourrie, enrichie, justifiée par la présence des réseaux d'innovation et par leur résultat, l'innovation. C'est cette idée qui a été reprise dans l'introduction du présent texte.

Une société innovante n'est donc pas, *stricto sensu*, une société qui produit des innovations, contrairement à ce que laisse croire le sens commun (et le dictionnaire). La société innovante est plutôt celle qui offre aux innovateurs potentiels les capacités d'innover.

Le Forum international de l'innovation sociale soutient cette interprétation (Fraser, 2003, p. 7) lorsqu'il fait allusion à « la capacité des personnes à innover dans leurs comportements sociaux privés et professionnels ; à envisager d'autres options que la répétition et la reproduction ; à transformer leurs rôles et à contribuer ainsi à la transformation de leurs institutions ». Cette définition, complémentaire à celle de Maillat, Quevit et Senn (1993), insiste sur la responsabilité des individus, organisations, entreprises à innover. Mais leur capacité à innover dépend de la qualité de l'environnement que les institutions mettent à leur disposition pour y parvenir.

Cette définition est d'autant plus séduisante qu'elle vient appuyer celle du système national d'innovation (SNI) que le Conseil de la science et de la technologie promeut depuis de nombreuses années. Le SNI décrit les différents paramètres normalement présents lorsque surviennent des innovations, en faisant la distinction entre ceux qui relèvent de la responsabilité de l'organisation, ceux qui appartiennent à son environnement immédiat et ceux qui sont associés à l'environnement global.

Un point amusant ici est que le Forum applique sa définition à… l'innovation sociale. Cela confirme la confusion qui persiste entre les termes que nous sommes à analyser. Après avoir lu les pages précédentes, le lecteur conviendra que le présent recadrage s'imposait.

Nous pouvons toutefois ajouter à cet égard que le libellé du Forum international de l'innovation convient mieux à une définition statique, dirions-nous, d'une société innovante. L'expression « statique » est utilisée pour indiquer qu'un portrait instantané de la situation suffit pour rendre compte de son état, tandis que la définition de Maillat coïnciderait, par un effet de contraste, avec une version dynamique du concept, car elle oblige à analyser les interactions qui se construisent inévitablement dans la durée.

Quoi qu'il en soit, les deux définitions auront besoin d'être raffinées. Et il ne serait pas prudent d'en privilégier une au détriment de l'autre. Celle de Maillat est plus précise, mais elle comporte de nombreux écueils sur le plan de la recherche opérationnelle. Celle du Forum international ne souffre pas d'un pareil handicap : les indicateurs proposés dans le cadre du système national d'innovation, bien qu'ils soient conçus pour traiter d'innovation technologique, peuvent être adaptés et enrichis pour couvrir l'innovation sociale.

16.3 Une étude de cas : les municipalités québécoises

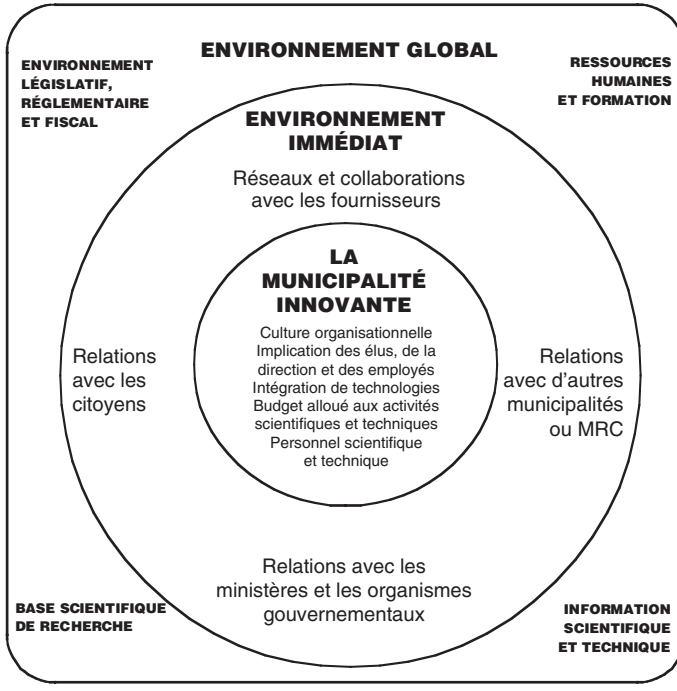
Au printemps 2003, le Conseil de la science et de la technologie a publié un avis (CST, 2004) qui peut servir de cas pratique pour illustrer nos deux concepts. Cet avis cherchait à mesurer l'état de l'innovation au sein des municipalités québécoises, grâce à une enquête menée auprès de leurs dirigeants. Il servait à décrire les caractéristiques générales des innovations introduites au cours des trois années ayant précédé l'enquête, de même que celles qui sont particulières aux innovations technologiques, organisationnelles ou sociales. Retenons ici que les répondants ont dévoilé de nombreuses innovations sociales, lesquelles concernent aussi bien de nouveaux services en ligne proposés aux citoyens ou de nouveaux modes de décision et d'élaboration de politiques fondés sur des consultations citoyennes qu'une image originale de leur organisation pour attirer de nouveaux résidants et investisseurs[6].

6. L'Union des municipalités du Québec (UMQ) a lancé en décembre 2004 un concours, le mérite Ovation municipale, afin de souligner les innovations les plus marquantes au Québec. Plusieurs innovations sociales ont ainsi été honorées lors de ses assises en avril 2005.

Fait à noter, la quasi-totalité des innovations en question reposent sur le recours aux nouvelles technologies de l'information, ce qui nous oblige à reconnaître qu'une distinction étanche entre innovations technologiques et innovations sociales sera toujours en partie illusoire, la démarcation étant très difficile à établir.

Par ailleurs, le schéma reproduit ci-dessous (figure 16.1) est une adaptation du schéma général du Conseil au cas des municipalités québécoises, donc au cas d'organisations aptes à générer tous les types d'innovations possibles, y compris l'innovation sociale. Ce schéma illustre ce que nous avons appelé la version statique d'une société innovante, en indiquant les principales variables en jeu dans l'environnement immédiat et dans l'environnement global, de même qu'au sein de la municipalité innovante.

Figure 16.1
Version statique d'une société innovante



Source : CST, 2004, p. 93.

Celui qui voudrait privilégier la version dynamique de la société innovante devrait, par exemple, explorer les relations établies avec les acteurs mentionnés dans l'environnement immédiat, non pas tellement du point de vue de l'intensité de ces relations que du point de vue de leur nature et de leur évolution. Cela ne peut vraisemblablement s'effectuer qu'à partir d'études de cas, et à la condition qu'un certain nombre de traits communs soient généralisables.

16.4 Un exemple d'innovation sociale : le projet Perspectives STS

Un exemple d'innovation sociale peut être fourni par le projet Perspectives STS (Science, Technologie, Société) que pilote le Conseil[7]. Il s'agit seulement d'un exemple probable puisque le projet est en cours. Si les résultats attendus sont conformes à nos attentes, l'originalité du projet résidera dans la nature des objectifs poursuivis et dans la démarche adoptée : structurer une partie de l'offre québécoise de nouveaux savoirs et de nouvelles technologies, pour répondre sur mesure à des besoins exprimés par la société québécoise. Le projet se situe dans le cadre d'une réflexion de type prospectif, sur un horizon de dix à vingt ans.

Trois étapes de la démarche sont terminées au moment d'écrire le présent texte. La première a consisté à interroger un échantillon représentatif de la population québécoise (1 650 personnes) pour connaître ses préoccupations générales face à l'avenir, dans de nombreuses dimensions de la vie courante. Sont intervenues ensuite une centaine de personnalités issues d'autant d'horizons économiques et sociaux différents. Ces personnes ont eu pour tâche, en s'appuyant sur les résultats de l'enquête, de formuler une quarantaine de défis socioéconomiques majeurs pour le Québec sur un horizon d'une vingtaine d'années. Au cours de la troisième étape, 1 300 chercheurs universitaires, collégiaux, industriels et gouvernementaux, de tous les secteurs disciplinaires, ont choisi parmi les 40 défis ceux auxquels la recherche pouvait être d'un apport particulièrement significatif dans l'avenir. Sept défis se dégagent actuellement de l'ensemble.

7. Le lecteur qui veut en savoir davantage pourra consulter le site du Conseil à <www.cst.gouv.qc.ca>.

L'intention actuelle du Conseil et de ses nombreux partenaires[8] est de convier des groupes d'experts, producteurs et utilisateurs de savoirs à structurer une partie de la R-D afin de contribuer à relever quelques-uns des défis en question.

16.5 Une digression sur la valorisation sociale de la recherche

Bien que ce texte porte sur l'innovation sociale et la société innovante, la valorisation de la recherche leur est étroitement associée et devient une question d'actualité. En effet, le Conseil consultatif sur la science et la technologie (CCST), l'Association des universités et collèges canadiens (AUCC), Industrie Canada, le Conference Board, BioQuébec, le ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation (MDEIE), pour ne nommer que ceux-là, se sont tous récemment prononcés sur le sujet ou sont sur le point de le faire. Soyons précis. C'est plutôt la valorisation commerciale de la recherche (publique ou privée) qui retient l'attention dans le reste du Canada. Au Québec, la réflexion se veut plus inclusive.

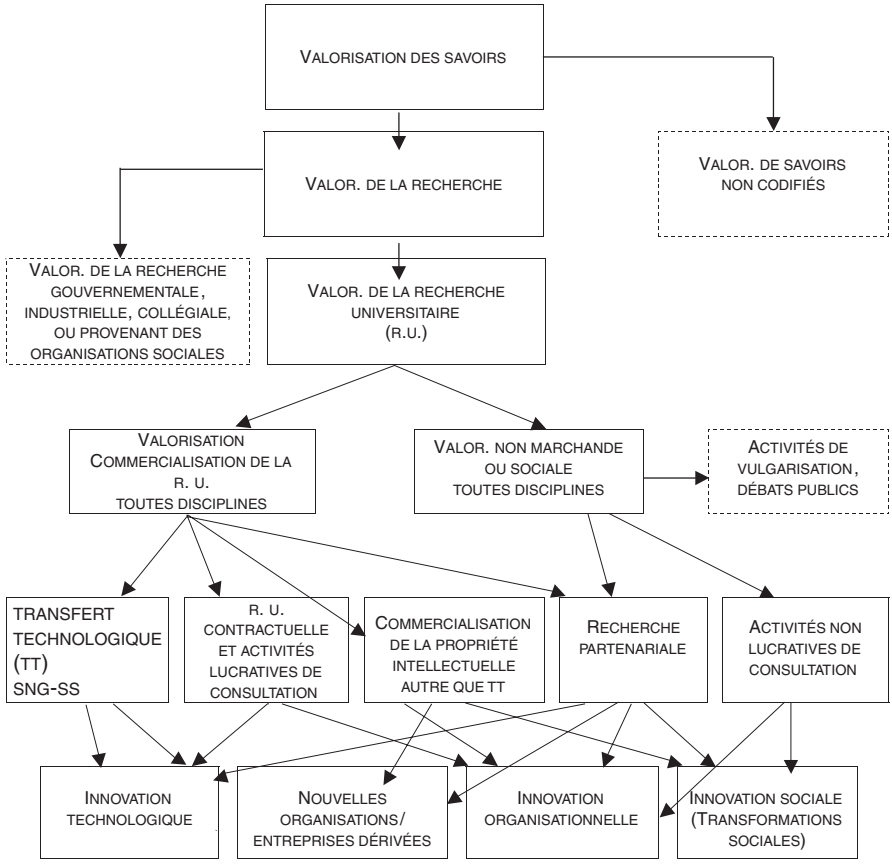
Ainsi, l'Université du Québec mène un exercice auprès des chercheurs et agents de valorisation/transfert québécois pour les encourager à une plus grande valorisation sociale de la recherche universitaire et à des innovations sociales plus nombreuses. La valorisation sociale de la recherche étant ici une expression utilisée parallèlement à celle d'innovation sociale, elle mérite d'être clarifiée. L'organigramme présenté à la page suivante devrait nous faciliter la tâche.

Tout savoir peut être valorisé, c'est-à-dire acquérir une valeur supplémentaire, d'usage ou de marché, quelles qu'en soient la forme (savoirs proprement dits, explicites ou tacites, savoir-faire, savoir-être) ou l'origine (chercheurs universitaires, collégiaux, industriels ou gouvernementaux, cadres, employés, parents, enseignants). Si l'on focalise l'attention sur la valorisation de la recherche universitaire, nous proposons de distinguer deux catégories constitutives qui se voudront mutuellement exclusives.

8. Les partenaires en question sont le ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation, Valorisation-Recherche Québec, le Fonds de la recherche en santé du Québec, le Fonds québécois de la recherche sur la nature et les technologies et le Fonds québécois de la recherche sur la société et la culture, l'ACFAS et l'Association de la recherche industrielle du Québec.

Figure 16.2

Valorisation de la recherche universitaire et innovation sociale



Source : Conseil de la science et de la technologie (inédit).

La première correspond à la valorisation commerciale de la recherche universitaire, qui se fonde sur la valeur de marché du savoir transféré et inclut notamment le transfert technologique, formé de trois éléments d'après les écrits récents (Milot, 2005) : les brevets, les licences et les entreprises dérivées créées par les chercheurs en sciences naturelles et génie. Elle est essentiellement dirigée vers les entreprises (privées ou publiques). Elle aboutit normalement à une innovation technologique, mais ce n'est pas nécessairement le cas ; pensons aux entreprises de services qui, nous

l'avons dit plus tôt, peuvent générer des innovations sociales en vertu même de leur raison sociale ; pensons également à l'innovation organisationnelle, qui peut surgir dans tous les types d'organisations.

La seconde catégorie couvre la valorisation sociale de la recherche ou, pour être plus précis, sa valorisation non marchande. Par analogie avec la catégorie précédente, disons que la valorisation sociale repose sur la valeur d'usage (l'utilité) des savoirs transférés et se distingue par le profil de ses destinataires : la société civile, les organismes à but non lucratif ou philanthropiques, les institutions, les groupes non organisés, les communautés, la population en général.

Elle se différencie également par le fait que le transfert s'effectue dans l'esprit du don. Au regard de l'innovation, le but recherché est normalement l'innovation sociale, de même que l'innovation organisationnelle (puisque nous en avons fait une catégorie particulière d'innovation), mais au profit des destinataires sociaux.

Cette classification permet d'éclaircir un point litigieux. La tradition intellectuelle associe souvent les sciences naturelles et le génie (SNG) et les sciences de la santé (SS) à l'innovation technologique et les sciences sociales et humaines (SSH) à l'innovation sociale. On constate grâce aux paragraphes précédents que la réalité est plus complexe. Les chercheurs en SSH et en lettres sont eux aussi appelés à commercialiser leurs savoirs, sous forme de contrats ou de services de consultation, de même que les résultats de leurs recherches, mais les droits d'auteur et les marques de commerce se substituent dans leur cas aux brevets pour protéger leur propriété intellectuelle. Les chercheurs en arts sont un cas plus ambigu puisqu'ils peuvent intervenir dans les deux catégories proposées, les industries culturelles étant par exemple de grands consommateurs de créations commerciales.

Par ailleurs, la valorisation sociale de leurs recherches n'est pas l'apanage des seuls chercheurs en SSH. Ceux qui travaillent en SNG et en SS font eux aussi de nombreuses interventions bénévoles auprès de PME dépourvues de moyens financiers, d'organismes communautaires, d'associations diverses, de médias, dans les milieux de pratique et dans la population en général. Ajoutons qu'il devient dès lors nécessaire d'établir une distinction entre valorisation sociale de la recherche et valorisation de la recherche sociale, la première servant à spécifier la finalité poursuivie et la seconde, les fondements disciplinaires des recherches concernées. Cette nuance un peu byzantine permet tout de même de clarifier certains énoncés actuellement en circulation.

16.6 Conclusion

Le lecteur aura constaté que cet exercice sur les concepts de société innovante, d'innovation sociale et de valorisation sociale de la recherche demeure assez abstrait et moins approfondi qu'il ne l'aurait souhaité. Mais la réflexion à cet égard n'est encore qu'embryonnaire ; on pourra se consoler en se rappelant que le Québec est en avance sur bien des régions ou pays similaires.

Quoi qu'il en soit, l'enjeu est crucial, puisqu'il concerne le rapprochement entre sciences, technologie et société, c'est-à-dire l'intégration harmonieuse des produits de la communauté scientifique dans toutes les sphères d'activité et, par voie de retour, l'ouverture de cette communauté scientifique aux besoins de la population en nouveaux savoirs et en nouvelles technologies.

Depuis que la science est sortie de la culture savante pour pénétrer la culture populaire, depuis qu'elle conduit à l'innovation et ouvre donc à l'incertitude et à l'obligation de gérer les risques qui en découlent, depuis que ses avancées fulgurantes repoussent sans cesse les limites imposées par la nature (et la capacité de soutien de cette dernière), elle doit se plier à un processus démocratique de choix et de mise en œuvre pour emporter l'adhésion et faciliter son appropriation par ceux et celles auxquels elle est destinée.

PARTIE 4

Un programme de recherche
Les axes du CRISES et les perspectives analytiques

Cette section présente les trois axes du Centre de recherche sur l'innovation sociale (CRISES). Elle comprend des textes qui ont été rédigés collectivement par les responsables des trois axes du CRISES avec la collaboration des membres de leur axe respectif. La méthode de production de ces textes varie d'un axe à l'autre, mais dans tous les cas ils sont le résultat d'une synthèse faite collectivement, laquelle a permis de faire le point sur l'état d'avancement de la réflexion sur l'innovation sociale dans les domaines respectifs de chaque axe. Les textes suivent un parcours similaire sans être identique. Ils présentent d'abord les thèmes abordés par l'axe, ensuite des projets de recherche sur les thèmes les plus significatifs et, enfin, des résultats. En conclusion, chaque texte dégage des propositions d'interprétation théorique dans le but de contribuer à l'analyse globale de l'innovation sociale et de ses effets sur la société.

17 AXE 1 – TRAVAIL ET EMPLOI

Paul-André Lapointe
Guy Bellemare
Louise Briand
Martine D'Amours
Michel Grant
Normand Laplante
Marie-Josée Legault
Benoît Lévesque
Renaud Paquet
Paul R. Bélanger
Colette Bernier
Guy Cucumel
Jean-Jacques Gislain
Denis Harrisson
Ginette Legault
Frédéric Lesemann
Romaine Malenfant
Diane-Gabrielle Tremblay

Après avoir brièvement présenté l'axe « Travail et emploi » au CRISES, nous proposerons notre définition du concept d'innovations sociales. À l'aide d'un modèle d'analyse, exposé dans la troisième section, nous illustrerons dans la section suivante les travaux des chercheurs de l'axe sur les quatre thématiques que sont la participation et le partenariat en milieu de travail, la surveillance indirecte du travail, la formation professionnelle et la conciliation entre vie professionnelle et vie privée. Nous terminerons en rappelant les principaux constats qui se dégagent de nos recherches sur l'innovation et la transformation sociale.

17.1 Quelques mots sur l'axe « Travail et emploi »

L'axe « Innovations sociales dans le travail et l'emploi » regroupe une quinzaine de chercheurs en provenance de cinq universités différentes et représentant entre autres les disciplines de la sociologie, de l'économie et

des relations industrielles. Les perspectives théoriques présentes sont variées et complémentaires et les chercheurs se réclament de l'une ou l'autre des approches suivantes : la théorie de la régulation, l'institutionnalisme, l'interactionnisme et la théorie de la structuration. Il s'agit pour ainsi dire d'une triangulation théorique. Ces différentes approches théoriques permettent d'analyser les innovations sociales comme étant des constructions sociales mettant en jeu les différents acteurs intéressés par le travail et l'emploi. Tout en rendant possible l'étude des innovations sociales selon des angles d'analyse différents et complémentaires, elles s'écartent d'une vision déterministe en laissant une place centrale au rôle des acteurs. La diversité et la complémentarité sont également de mise sur le plan des approches méthodologiques, où se côtoient les méthodes qualitatives et quantitatives.

La recherche porte sur les dimensions organisationnelles et institutionnelles de l'emploi et du travail ; elle concerne tant les syndicats et les entreprises que les politiques publiques et elle s'intéresse à certaines thématiques comme les stratégies des acteurs, le partenariat, la gouvernance des entreprises, les nouveaux statuts d'emploi, le vieillissement au travail, la formation et l'économie du savoir. Malgré cette diversité, qui est une grande source de stimulation intellectuelle et de débats féconds, une thématique est transversale, c'est celle des innovations sociales.

17.2 Éléments pour une définition du concept d'« innovations sociales »

Aux côtés des innovations technologiques, concernant l'introduction de nouveaux produits ou de nouveaux processus de production, il existe des innovations sociales, soit des innovations organisationnelles et institutionnelles relatives à la coordination des relations entre les acteurs sociaux et à la résolution de problèmes socioéconomiques, en vue d'une amélioration des performances. En réponse à de nouveaux défis, les innovations sociales représentent de nouvelles pratiques, procédures, règles, approches ou institutions introduites en vue d'améliorer les performances économiques et sociales, de résoudre un problème important pour les acteurs sociaux et/ou de combler un déficit de régulation ou de coordination. Certaines précisions s'imposent toutefois en regard de cette définition.

En premier lieu, une innovation dans un milieu donné est souvent un phénomène ancien, apparu il y a parfois même plusieurs années, dans d'autres milieux et d'autres pays. En deuxième lieu, loin de représenter un phénomène entièrement prévisible, contrôlé par ses promoteurs et produisant en fin de compte les résultats souhaités, les innovations

empruntent plutôt une trajectoire complexe et largement imprévisible et produisent des résultats qui sont le plus souvent en décalage avec les résultats souhaités. L'innovation sociale est dès lors considérée comme un processus qui emprunte une trajectoire non déterminée et non linéaire, qui évolue selon les stratégies des acteurs et les solutions apportées aux contradictions qu'elle comporte inévitablement. La non-résolution de ces contradictions peut d'ailleurs ralentir considérablement la diffusion des innovations. En troisième lieu, la capacité qu'auraient les innovations sociales d'améliorer une situation donnée peut être perçue tout à fait différemment selon les acteurs sociaux concernés. Une amélioration pour les uns peut être plus ou moins considérée comme une détérioration pour les autres. Les résultats attendus et réels des innovations sont pour les acteurs sociaux des enjeux, potentiellement conflictuels, et nécessitent des arbitrages et des compromis pour les faire durer. L'absence de ces compromis représente un autre obstacle à la diffusion des innovations. En dernier lieu, les innovations sociales s'insèrent dans un système socioproductif complexe où interagissent un grand nombre d'acteurs aux stratégies différentes et poursuivant des objectifs spécifiques.

17.3 Modèle général d'analyse des innovations sociales

Les innovations sociales émergent généralement dans un contexte particulier (**conditions d'émergence**) :

1. Apparaissent en premier lieu des contradictions et des dissonances entre d'une part, les exigences contextuelles et les revendications sociales et, d'autre part, les formes organisationnelles et institutionnelles. Ces contradictions et dissonances représentent les facteurs à l'origine des innovations.
2. Il en résulte une situation de crise qui se lit à travers la présence de multiples problèmes et de performances insuffisantes qui incitent les acteurs à réagir.
3. Les acteurs posent un « diagnostic » et cherchent des solutions appropriées pour résoudre les problèmes et/ou améliorer les « performances économiques et sociales ». Cela donne lieu à des innovations sociales.

Ces solutions sont en fait des **innovations sociales** d'une nature variable, selon les objets sur lesquels elles portent. Les innovations sociales appartiennent à deux ordres : soit 1) le contenu de la solution retenue (participation organisationnelle, comme les équipes de travail et les groupes

de résolution de problèmes, ou mécanismes de surveillance indirecte), soit 2) dans le processus de « prise de décisions[1] » : façon nouvelle de résoudre un problème et de le mettre en œuvre (p. ex., le partenariat démocratique, la mise en place de comités de pilotage dans les entreprises ou de « nouveaux comités conjoints spécialisés dans la réorganisation du travail ou l'amélioration continue » ou encore la coproduction de la surveillance indirecte dans les CPE).

Les **innovations sociales** sont également un **processus**. Elles évoluent au travers de tensions et contradictions. Elles rencontrent résistance et appui des acteurs sociaux. Elles donnent lieu à des compromis qui en précisent le contenu et les modalités d'introduction et de suivi et qui en assurent la pérennité. Le processus d'innovation est en conséquence imprévisible et largement indéterminé.

Elles engendrent des **résultats**, la plupart du temps en décalage avec les objectifs poursuivis. Ces résultats sont souvent « perçus » et « vécus » très différemment par les divers acteurs sociaux. Ce qui est une amélioration pour les uns peut très bien représenter une détérioration pour les autres. Les résultats deviennent à leur tour des enjeux pour les acteurs sociaux.

Se pose ensuite la question de la généralisation / institutionnalisation des innovations ou, au contraire, de leur traduction / appropriation / diffusion dans les milieux locaux, selon qu'elles sont d'origine locale ou sociétale. C'est alors la question de la **transformation sociale**. Selon les approches axées sur la diffusion des meilleures pratiques, ce sont les performances supérieures qui sont la garantie d'une diffusion des innovations sociales. Or, tel n'est pas le cas, car le contexte institutionnel et les stratégies des acteurs sociaux jouent un rôle de frein, voire de « verrou », ou au contraire un rôle de support, en regard de la diffusion des innovations sociales.

1. Cf. les étapes de la prise de décisions : diagnostic, inventaire des solutions, choix et conception de la solution retenue, modalités d'introduction.

17.4 Quelques illustrations des recherches sur les innovations sociales dans le travail et l'emploi[2]

17.4.1 Participation et partenariat en milieu de travail

17.4.1.1 Conditions d'émergence

Les exigences de rapidité d'adaptation, de flexibilité et de qualité, d'une part, et les revendications d'autonomie des salariés, d'autre part, entrent en contradiction avec le taylorisme / fordisme dominant dans les milieux de travail. Cette situation entraîne une crise du travail et de la production, visible dans de multiples phénomènes : problèmes de productivité et de qualité, pertes d'emploi, absentéisme, conflits de travail. « On ne peut plus continuer comme avant. »

17.4.1.2 Innovations sociales

En vue d'améliorer les performances économiques et sociales et de s'adapter au nouvel environnement, diverses innovations sociales sont mises en œuvre, tant sur le plan de la gestion de la production (JIT, ERP, ISO 9000, entre autres) que sur celui de la flexibilité organisationnelle. Mais les innovations les plus significatives, en regard d'une rupture par rapport au taylorisme, concernent la participation mise en œuvre dans deux dispositifs :

1. les groupes de résolution de problèmes, réunissant employés de production et de métier avec cadres, techniciens et ingénieurs en vue de résoudre des problèmes et améliorer certaines problématiques spécifiques ;
2. les équipes de travail, dans lesquelles les employés de production et de métier assument collectivement des responsabilités en regard de l'organisation de leur propre travail ; ils prennent en charge des responsabilités autrefois remplies par des contremaîtres de premier niveau.

Dans certains milieux de travail, la participation « organisationnelle » est mise en œuvre (introduite et gérée) dans le cadre d'un partenariat patronal / syndical, qui se concrétise dans divers comités conjoints (comité de pilotage, comité de réorganisation du travail ou comité d'amélioration

2. Les illustrations retenues n'épuisent évidemment pas la totalité des travaux de recherche au CRISES. Mentionnons entre autres les travaux de Martine D'Amours sur le travail autonome (D'Amours et Crespo, 2002), ceux de Renaud Paquet sur le syndicalisme (Paquet, Tremblay et Gosselin, 2004), ceux de Ginette Legault sur les négociations collectives (Lapointe, Ross et Legault, 2003) ainsi que ceux de Jean-Jacques Gislain sur l'institutionnalisme (Gislain, 2003).

continue) où les acteurs négocient l'introduction des innovations et en assument la gestion de façon conjointe. Participation et partenariat se conjuguent alors. Cette situation se retrouve dans 15 à 20 % des usines du secteur manufacturier au Québec.

On observe aussi que les innovations ne se diffusent pas toujours dans l'ensemble de l'organisation ; elles sont au contraire souvent limitées à des départements ou services particuliers. Certains travaux ont montré notamment que les femmes sont souvent exclues de telles évolutions ou innovations et que les secteurs industriels féminins sont moins concernés. Ainsi, même une innovation organisationnelle comme le télétravail témoigne d'une certaine segmentation sexuée du marché du travail. D'autres développements se présentent non pas à l'intérieur d'une organisation, mais à ses frontières ; c'est le cas du développement de la sous-traitance et du travail autonome dans certains secteurs.

17.4.1.3 Processus d'innovation

Le processus traverse diverses phases. Après une période de crise, souvent accompagnée de concessions syndicales et d'une réduction unilatérale de l'emploi de la part de l'employeur, se mettent en place la participation et le partenariat, qui connaissent une période d'âge d'or plus ou moins brève. Apparaissent ensuite des tensions et des difficultés qui sont de deux ordres : tensions au sein du syndicat, en regard de son indépendance à l'égard de la direction et d'un premier bilan du partenariat ; tensions entre direction et syndicat engendrées par une réorientation stratégique de la direction et par les pressions sur l'emploi et la rémunération. Il s'ensuit alors une période de remise en cause du partenariat et de réorientation. Divers scénarios d'évolution sont dès lors possibles.

17.4.1.4 Résultats : performances économiques et sociales

Les performances sont des enjeux majeurs pour les acteurs. Qu'il s'agisse de l'amélioration des performances économiques (productivité, qualité, réduction des coûts de production) ou des performances sociales (intensification du travail, qualification, autonomie et emploi), il y a toujours des arbitrages et des compromis à faire. L'évolution des performances, telle que vécue par les acteurs, est un objet continuel de discorde, continuellement susceptible de remettre en cause les innovations. Pour les salariés, la question de l'emploi est centrale. Lorsque l'intensification du travail s'accompagne d'un accroissement de la qualification et de l'autonomie, les innovations sont plus durables. Dans le cas contraire, il se produit des effets pervers en termes d'accroissement des problèmes de santé mentale, porteurs d'un accroissement de l'absentéisme.

17.4.1.5 Diffusion et transformation sociale

En dépit de performances économiques et sociales supérieures, la diffusion des innovations locales se bute au contexte institutionnel et aux stratégies des acteurs sociaux. En l'absence d'un cadre institutionnel rendant la « coopération » obligatoire et indépendante de la « volonté » des acteurs, le partenariat est l'objet continuel d'un chantage de l'un ou l'autre des acteurs, menaçant de s'en retirer selon qu'il estime que les relations de conflit sont plus prometteuses pour des gains à court terme. En outre, le changement dans le système de gouvernance des entreprises, désormais dominé par les actionnaires, avides de rendement élevé à court terme, fait obstacle à l'introduction et au maintien des conditions requises pour assurer la pérennité des innovations. Ces conditions sont la formation, la protection de l'emploi, une rémunération jugée équitable ainsi que du temps et des ressources pour faire vivre le dialogue social. Enfin, le cadre institutionnel excessivement permissif à l'égard des mises à pied ne favorise pas la sécurité d'emploi, considérée par les salariés comme une condition primordiale à la survie des innovations. En somme, les innovations sociales sont excessivement fragiles.

17.4.2 Innovations dans les pratiques de surveillance

17.4.2.1 Conditions d'émergence

La crise de l'entreprise fordiste et bureaucratique, le rejet des formes modernes de légitimité (propriété privée, règle, science), le développement du travail cérébral (services, nouvelles économie, etc.) sont quelques-uns des facteurs qui contribuent aux efforts de développement de nouvelles pratiques de surveillance. Dès lors, il se pose le problème de la coordination de l'activité collective, et l'enjeu de la recomposition de la domination managériale revêt alors une importance cruciale. On assiste en conséquence à la remise en question des pratiques traditionnelles de surveillance telles que la comptabilité de gestion, le contrôle budgétaire et le respect des règles bureaucratiques.

17.4.2.2 Innovations sociales

La surveillance est un moyen administratif de reproduction d'un système de gouverne. Elle renvoie à deux aspects du pouvoir administratif : la supervision directe des subordonnés et la surveillance indirecte par le contrôle de l'information en tant que moyen de gouverne et de coordination de l'action à travers l'espace-temps : par exemple, la structure organisationnelle, la programmation, les indicateurs de gestion, la gestion par les résultats. Les innovations sociales prennent la forme de nouvelles pratiques de surveillance s'inspirant des modèles de type post-formels

(culture d'entreprise, gestion des émotions, gestion par projets, etc.). Les innovations sociales concernent également les relations entre les unités locales de production de biens ou de dispensation de services et les centres de décisions et d'évaluation des performances concentrés dans les sièges sociaux ou à la direction centrale des ministères.

17.4.2.3 Processus d'innovation

Pour illustrer le processus d'innovation sociale, prenons deux cas : le Centre de recherches par le développement international (CRDI) et les Centres de la petite enfance (CPE).

Le centre de recherches fédéral institué par le Parlement du Canada, ayant fonctionné de 1970 à 1990 selon le modèle de la bureaucratie professionnelle, a été réformé au début des années 1990 pour adopter une structure à tendance post-bureaucratique (diminution du nombre de niveaux hiérarchiques, établissement des frontières mouvantes, recours accru à une main-d'œuvre contingente, promotion du travail en équipe multidisciplinaire, adoption du consensus comme règle de décision). Dans les faits, la réforme a résulté en un mode de gouverne centralisé et des modalités de coordination flexible (gestion de projet principalement matricielle selon des objets et temporalités plus malléables) qui caractérisent davantage les acteurs (contrat à durée déterminée) que les orientations. Les effets de la réforme s'expliquent par l'analyse des pratiques de surveillance, laquelle montre que ces pratiques agissent surtout sur les acteurs (par opposition aux ressources matérielles) et qu'elles favorisent l'intensification de la surveillance indirecte (notamment par l'introduction d'indicateurs de performance collectifs et individuels).

Le cas des centres de la petite enfance, organismes privés à but non lucratif, permet d'illustrer deux aspects des innovations organisationnelles actuelles : des pratiques d'organisation locales très participatives (éducatrices, directions, parents et enfants) et une coconstruction de pratiques de surveillance Ministère-Réseau des CPE. Cette coconstruction repose sur un partenariat soutenu par trente ans de luttes (garderies et mouvement féministe) et amène graduellement le ministère de la Famille et de l'Enfance à négocier des pratiques de surveillance (politiques et pratiques de financement, contenus des rapports budgétaires et d'activités, plan comptable, etc.) qui permettent au Ministère et aux CPE de se reconnaître dans leurs particularités.

17.4.2.4 Résultats

Dans le cas du CRDI, on voit bien l'effet pervers de la « débureaucratisation » et de l'octroi d'une « autonomie » accrue aux travailleurs du savoir, dans le cadre d'un recours croissant à des professionnels autonomes (sans

lien d'emploi permanent avec le gouvernement ou l'entreprise). Le contrôle par les performances et la pression sur les « livrables » ainsi que la pression entre les pairs dans les équipes représentent autant de moyens de surveillance indirecte sur le travail qui accentuent l'aliénation dans le travail. Cette dernière se manifeste par l'affaiblissement des protections sociales liées au travail et la perte de la « maîtrise de son temps » qui prend la forme d'un prolongement excessif des heures de travail.

Dans le cas des CPE, les résultats démontrent que la redéfinition des relations entre les unités locales de dispensation des services et la direction centrale peut prendre la forme d'un processus participatif, qui est davantage garant d'une démocratisation et d'une légitimation des nouvelles pratiques de surveillance et, partant, de la pérennité de celles-ci. Le réseau des CPE et la qualité des relations entre le ministère de la Famille et de l'Enfance et ses partenaires font l'envie de plusieurs pays. À l'heure où l'actuel gouvernement du Québec parle de partenariats public-privé, le cas des CPE offre un modèle alternatif intéressant.

17.4.2.5 Diffusion et transformation sociale

Les pratiques de surveillance indirecte dans le cadre du travail du savoir risquent fort de se diffuser (et en fait, elles sont déjà largement diffusées), puisqu'elles prennent place dans le cadre d'un déficit de régulation, concernant le travail atypique et la limitation du temps de travail, quand ce dernier prend la forme de travail supplémentaire volontaire et impayé.

Quant au cas des CPE, il illustre la transformation d'un mouvement social en une « entreprise sociale », associée en outre au mouvement syndical. De par leur histoire et leur base sociale, les CPE sont en situation de pouvoir imposer des « relations d'égal à égal » avec le gouvernement. Ce modèle alternatif est-il exceptionnel ou est-il exportable pour servir de modèle alternatif aux partenariats privé-public ?

17.4.3 Formation professionnelle

17.4.3.1 Conditions d'émergence

Bien que la qualification de la main-d'œuvre soit une source de compétitivité des entreprises, on constate que la main-d'œuvre québécoise reçoit peu de formation en entreprise. Par ailleurs, dans le contexte d'une économie du savoir et de la prédominance des PME, disposant de peu de ressources pour la formation ou pour la simple gestion des ressources humaines, ce constat est d'une acuité encore plus grande. Il se révèle en outre que les savoirs tacites et informels sont d'une importance cruciale

dans une économie caractérisée par l'innovation. Enfin, dans le contexte d'un vieillissement de la main-d'œuvre, l'enjeu du partage intergénérationnel des savoirs devient crucial.

17.4.3.2 Innovations sociales

Les innovations prennent place à deux niveaux : 1) dans les milieux de travail, on observe la présence de programme de mentorat et de reconnaissance (et d'évaluation) des savoirs tacites, des qualifications informelles, de l'expérience des travailleurs et travailleuses et de leurs compétences sociales et communicationnelles ; 2) au niveau des institutions : sur le plan législatif avec la loi du 1 % en formation (*Loi favorisant la formation de la main-d'œuvre*, 1995), sur le plan des institutions intermédiaires, régionales et sectorielles (CSMO, CLE, comités sectoriels) et sur le plan de l'école. Certains travaux ont mis l'accent sur le développement de la coopération entre divers acteurs qui collaboraient peu ou pas du tout auparavant, ce qui constitue certes une forme d'innovation sociale.

17.4.3.3 Processus

Attardons-nous au processus initié par la loi du 1 % en formation. Cette loi a été récemment modifiée pour relever le plancher de la masse salariale des entreprises assujetties, le faisant passer de 250 000 $ à 1 M $ par année. Ce changement a été justifié par l'actuel gouvernement par le fait que les entreprises ayant une masse salariale inférieure à 1 M $ éprouvaient des difficultés à rencontrer la norme (près de 30 % ne pouvaient le faire) et étaient les principales contributrices au FNFMO, dont la plus grande partie des fonds est utilisée par les grandes entreprises. Les PME se trouvaient ainsi à financer la formation dans les grandes entreprises. Trouver d'autres dispositifs pour encourager la formation dans les PME (ce qui aurait notamment exigé des innovations sociales en direction de la mutualisation de la formation sur une base territoriale, adossée au CSMO) ou mettre un terme à toute obligation de formation dans ces entreprises, tel était le dilemme auquel était confronté le gouvernement. Ce dernier trancha en faveur de la seconde solution.

17.4.3.4 Résultats

Les effets escomptés de la formation sont d'une part un accroissement de la productivité et de meilleures conditions générales de travail pour les travailleurs et travailleuses en emploi ainsi qu'une reconnaissance de leurs compétences. En outre, le relèvement du niveau de formation de la main-d'œuvre et la reconnaissance des diverses compétences contribuent à une plus grande cohésion sociale. Sur le plan plus spécifique de la loi

du 1 %, les effets pervers ont été corrigés en supprimant toute incitation à la formation dans les PME, alors que la formation est de plus en plus nécessaire dans une économie du savoir. Les comités sectoriels, pour leur part, ont certes contribué à développer la formation, en particulier dans des secteurs où elle était peu développée, comme par exemple le tourisme et l'hôtellerie.

17.4.3.5 Diffusion et transformation sociale

Le processus de diffusion met en relief le rôle du gouvernement et du politique, en tant qu'arbitre des acteurs sociaux aux préoccupations divergentes : syndicats et autres mouvements sociaux revendiquent davantage de mesures favorisant la formation, alors que le patronat demande moins d'intervention gouvernementale. Il met également en évidence le rôle des institutions intermédiaires (CSMO, formes nouvelles de mutualisation, etc.) dans la diffusion de la formation.

17.4.4 Conciliation entre la vie privée et la vie professionnelle

17.4.4.1 Conditions d'émergence

Divers facteurs contribuent à poser la problématique de la conciliation vie professionnelle / vie privée :

- l'accroissement du taux d'activité des couples avec enfants ;
- le vieillissement de la population et le développement du phénomène des « aidants naturels » ;
- l'allongement du temps de travail et l'accroissement des horaires de travail atypiques ;
- l'accroissement des emplois atypiques ;
- la revendication d'une nouvelle gestion des temps sociaux.

L'absence de conciliation vie privée / vie professionnelle entraîne des conséquences nombreuses :

- des problèmes de stress et de santé et des problèmes d'organisation et de temps pour remplir les responsabilités familiales et hors travail ; cela engendre pour les entreprises des coûts liés à l'absentéisme, au roulement et à la perte de productivité ;
- en regard de la carrière : le freinage de la carrière chez ceux et celles qui réduisent leur temps de travail et le plus souvent chez les femmes, donc l'iniquité en emploi ;
- le maintien de la division sexuelle des tâches domestiques ;
- la pauvreté chez les femmes monoparentales qui ne parviennent pas à concilier ;

- la polarisation du temps de travail : l'augmentation des heures de travail chez certains, alors que d'autres sont aux prises avec le manque de travail.

17.4.4.2 Innovations sociales

Les innovations sociales prennent deux formes :

1. La mise en place de mesures gouvernementales, axées principalement sur la conciliation travail / famille :
   - le programme des services de garde à contribution réduite ;
   - le congé parental ;
   - le régime d'assurance parentale, dont l'entrée en vigueur est prévue en janvier 2006 ;
   - certaines dispositions de la LNT : 10 jours de congés non rémunérés pour raisons familiales et la limite des heures supplémentaires non consenties, notamment.
2. La mise en place de mesures dans les milieux de travail, bien que celles-ci soient assez limitées, comme l'ont bien montré nos travaux :
   - les programmes d'aménagement des heures de travail : horaires flexibles ou comprimés, congés *ad hoc* pour raisons familiales ou personnelles, droit de refus des heures supplémentaires, temps partiel consenti dès que des motifs familiaux le justifient ;
   - les programmes de travail à domicile ;
   - les garderies sur les lieux de travail ;
   - les fonds paritaires (patronaux-syndicaux) pour les services de garde, etc.

Les recherches montrent aussi que les hommes bénéficient généralement moins du soutien de leurs collègues et supérieurs que ce n'est le cas pour les mères, et qu'ils hésitent aussi à se prévaloir des mesures qui leur sont parfois accessibles ; la légitimité de leurs demandes semble être en cause. Du côté des femmes, ce sont les professionnelles et les cadres qui bénéficient davantage de flexibilité du temps de travail, une mesure très recherchée, mais celles-ci paient le prix de cet avantage par des horaires généralement longs.

17.4.4.3 Le processus d'innovation

Ce processus est traversé de tensions et de contradictions. Dans le cas des garderies de soir et de nuit, par exemple, il met en opposition les producteurs de services (les travailleuses de garderie devant travailler la nuit) et les usagers potentiels (les travailleurs sur les quarts) tout en soulevant des

questions sur la qualité des services. Cela entraîne en outre une extension du travail de nuit, une situation qu'il faudrait plutôt limiter. Par ailleurs, les programmes comportent souvent la possibilité de se prévaloir de congés, qui ne sont pas payés, rendant ainsi les mesures peu incitatives et comportant de plus des pertes de revenus pour ceux qui s'en prévalent. Cela soulève l'enjeu de la rémunération de ces congés, ce à quoi s'opposent les employeurs. Enfin, les mesures de conciliation vie professionnelle / vie privée ne tiennent pas compte de la nature nouvelle du travail du savoir et du travail dans le domaine des services spécialisés, si bien qu'une mesure formelle de réduction du temps de travail ou d'octroi de congés est sans effet devant la disparition des frontières de temps et d'espace entre le travail et le hors-travail et en regard du travail intellectuel, axé sur la résolution de problèmes complexes et contraint par la pression des « livrables » (pression de l'urgence et difficulté d'évaluer les performances).

17.4.4.4 Résultats

Sur le plan des performances économiques pour les employeurs, les mesures d'une conciliation équilibrée entre vie professionnelle et vie privée offrent des avantages incontestables :

- la chute du taux d'absentéisme et la réduction des coûts liés aux heures supplémentaires ;
- la hausse de la productivité chez des travailleurs moins fatigués ;
- la réduction du stress et des congés de maladie et, de ce fait, des coûts de l'assurance salaire ;
- la hausse du taux de rétention et de recrutement.

Pour les travailleurs et les travailleuses, sur un plan global, il y a la politique québécoise des services de garde à tarif réduit. En milieu de travail, on retrouve un éventail de mesures et d'avantages sociaux liés aux événements et aux obligations reliés aux responsabilités familiales : complément de salaire et de congé à la suite d'une naissance ou d'une adoption, aménagement du temps de travail, horaire flexible, temps partiel sur une base volontaire. Les petites et moyennes entreprises, qui constituent plus de 97 % des employeurs, proposent différentes mesures de soutien, mais elles sont informelles dans la majorité des cas et, le plus souvent, inefficaces.

17.4.4.5 Diffusion et transformation sociale

Le mouvement des femmes et les syndicats sont les principaux artisans de la lute pour la conciliation entre vie professionnelle et vie privée, alors qu'apparaissent timidement d'autres revendications, en provenance des divers secteurs de la société civile, pour une autre gestion des temps

sociaux, donnant plus d'emprise aux individus dans la maîtrise de leur temps. Toute cette dynamique sociale est également porteuse d'une redéfinition des rapports hommes-femmes et d'un meilleur partage des tâches domestiques et des responsabilités, dont on voit poindre quelques signes avant-coureurs, bien que les organisations ne soutiennent pas toujours les individus dans ces nouvelles orientations. Ce mouvement social se tourne le plus souvent vers le gouvernement pour réclamer des politiques publiques appropriées et il se heurte aux résistances des employeurs. Non seulement les acteurs sociaux mettent de l'avant des objectifs souvent contradictoires, mais ils ont de la difficulté à développer une cohésion. C'est notamment le cas des syndicats qui doivent parfois arbitrer parmi leurs membres des demandes et des intérêts divergents. Quant aux employeurs, ils opposent, à une demande de flexibilité de la part des employés pour une plus grande maîtrise de leur temps, des exigences de flexibilité toujours plus grandes dans la production en contexte de concurrence accrue. Enfin, l'État est sollicité par les uns et les autres pour soutenir les efforts, entre autres financièrement, bien sûr, mais aussi pour contraindre les employeurs réticents à assouplir les conditions de travail en ce sens. Il invoque l'étroitesse de ses ressources et le refus d'un surcroît de mesures réglementaires assaillant toujours plus l'entreprise pour limiter, voire reporter, ses interventions.

17.5 Des innovations sociales à la transformation sociale

De nos recherches sur les innovations sociales dans le travail et l'emploi, il se dégage un certain nombre de constats dont les principaux sont ici rappelés.

Premier constat : Les innovations sociales représentent pour les acteurs sociaux des enjeux, convergents et divergents, par rapport auxquels ils adoptent des comportements et développent des stratégies, favorables ou nuisibles à la mise en œuvre des innovations et à la réalisation de leurs objectifs. En l'absence de compromis autour des enjeux soulevés et des objectifs recherchés par les innovations, leur mise en œuvre est difficile et leur impact sur l'amélioration des performances est plutôt réduit.

Deuxième constat : Les innovations sociales sont plus susceptibles de contribuer à l'amélioration des performances économiques et sociales lorsqu'elles s'insèrent dans un système de complémentarité institutionnelle. Par exemple, en milieu de travail, elles s'insèrent dans ce qu'on

appelle des grappes (*bundles*), composées de phénomènes appartenant aux multiples dimensions constitutives d'un milieu de travail : ainsi, des innovations organisationnelles, comme la flexibilité et le travail en équipe, peuvent s'accompagner d'un programme de formation approprié, de nouvelles formes de rémunération, d'une participation syndicale à la gestion et d'une plus grande coopération dans les relations de travail.

Troisième constat : Les innovations exigent l'abandon de vieilles routines et compétences et l'apprentissage de nouvelles. Cet apprentissage requiert du temps, retardant ainsi l'amélioration des performances, voire entraînant leur détérioration à court terme. Il peut donc exister un délai temporel plus ou moins long entre l'introduction d'une innovation et son impact, qu'il soit positif ou négatif, sur les performances. Dans une économie fortement conditionnée par les rendements à court terme, cela rend donc très difficile la mise en œuvre des innovations et cela exerce en outre une pression très forte sur les acteurs innovants pour obtenir des résultats significatifs dans des délais excessivement courts.

Quatrième constat : Dans le processus d'innovation, il se développe une interaction particulière entre les niveaux micro et macro, tel que représenté par les politiques publiques et le contexte institutionnel. D'une part, les milieux locaux introduisent de nouvelles pratiques qui, pour se développer pleinement, exigent l'appui de politiques publiques appropriées. D'autre part, les nouvelles réalités du marché du travail et de l'emploi incitent les acteurs et les mouvements sociaux à mettre de l'avant de nouvelles demandes pour des politiques publiques, devant inciter ou contraindre les milieux locaux à respecter de nouvelles règles.

Cinquième constat : Au-delà du niveau national, la globalisation de la production présente une contrainte et une opportunité nouvelle à la diffusion des innovations sociales. L'élargissement des accords collectifs de travail, l'enrichissement et l'application accrue des normes internationales du travail, l'émergence et la diffusion des codes de conduite dans les entreprises multinationales, l'ajout d'accords sociaux dans les ententes de libre-échange sont autant de phénomènes contemporains qui, avec le soutien de mouvements sociaux opérant une transnationalisation de leurs actions, représentent des conditions essentielles, voire des résultats, des innovations sociales.

En somme, ces divers constats indiquent comme est difficile le passage des innovations sociales à la transformation sociale. Est-ce à dire que la mobilisation des acteurs devrait revenir de manière intensive à l'ordre du jour social ?

18 AXE 2 – CONDITIONS DE VIE

Yvan Comeau
Martine Duperré
Jacques Caillouette
Paul Leduc-Browne
Manon Boulianne
Jacques L. Boucher
Jean-Marie Fecteau
Yves Vaillancourt

Les auteures et auteurs de ce texte réalisent, depuis plusieurs années déjà, divers travaux visant à repérer, décrire, analyser et évaluer les nouvelles pratiques qui émergent dans un contexte marqué par d'importantes mutations sociétales. Regroupées au sein de l'axe « Conditions de vie » du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES), ces personnes font le pari que la notion d'innovation sociale permet d'appréhender la constitution de sujets collectifs et leurs capacités à apporter des changements aux échelles macro, méso et micro, et ce, dans diverses sphères des conditions de vie, notamment en ce qui concerne la consommation, l'emploi du temps, l'environnement familial, l'habitat, l'insertion sur le marché du travail, les revenus, la santé et la sécurité des personnes. La présente contribution constitue, dans la démarche de ce groupe, un autre moment privilégié[1] pour faire le point sur son questionnement à propos de l'innovation et du changement en lien avec les conditions de vie.

1. Une recension des écrits sur les conditions de vie (Beaulieu, 2004) et un colloque ont représenté d'autres occasions de réflexion pour l'axe « Conditions de vie ». Les recensions d'écrits de Cloutier (2003) sur les innovations sociales en général et de Petitclerc (2003) sur les transformations sociales ont également nourri cette réflexion.

Le texte débute par un examen de la notion de conditions de vie, qui constitue le champ des innovations ici privilégié. La partie subséquente permet de repérer un certain nombre de travaux suggérant des approches théoriques pertinentes aux innovations sociales en lien avec les conditions de vie. Dans la dernière partie du texte, des distinctions entre « innovation » et « changement » sont apportées afin de poser les limites conceptuelles de chaque notion. La conclusion trace quelques pistes pour la recherche et établit des implications stratégiques découlant de cette réflexion.

18.1 La notion de conditions de vie

Une recension des écrits sur les conditions de vie réalisée pour le compte du groupe (Beaulieu, 2004) montre que la notion de conditions de vie est rarement théorisée, qu'on lui attribue des significations variées et qu'elle couvre plusieurs dimensions. On remarque également des manières différentes de l'aborder, peu importe le type d'écrits, académiques ou non. Dans les écrits académiques, lorsqu'il est question des conditions de vie, on envisage les « styles de vie » ou la « qualité de vie ». La notion des styles de vie permet une certaine théorisation des conditions de vie puisque les sciences sociales s'y intéressent depuis un certain temps déjà. Les styles de vie sont traités dans l'étude des classes sociales (notamment à partir de la notion d'habitus de Bourdieu), de la consommation, de la santé ainsi que des loisirs et de l'utilisation du temps. Pour sa part, la notion de qualité de vie est traitée par des écrits encore plus abondants. On en fait un objectif à atteindre ou un indice à construire à partir de plusieurs variables. On retrouve la notion de qualité de vie dans divers champs d'étude, dans des cadres théoriques très différents et souvent pour décrire des réalités variées. Malgré cette hétérogénéité, le champ de recherche sur la qualité de la vie est jugé pertinent dans plusieurs domaines des sciences sociales (Spano, 1989 ; Flynn, 1999). Dans les écrits non académiques qui renvoient aux conditions de vie, la notion de qualité de vie représente soit un objectif à atteindre dans le cadre d'une intervention, soit un enjeu de revendications.

Malgré la diversité de ses usages et de ses acceptions, la notion de conditions de vie peut difficilement être remplacée. Elle est retenue étant donné l'angle d'approche original qu'elle offre pour étudier les innovations sociales. En effet, on retrouve dans cette notion la combinaison unique des dimensions suivantes :

- un découpage de la vie quotidienne qui met en évidence les rapports entre les espaces ou les situations de la vie privée et de la vie publique ;

- un espace-temps privilégié pour définir ou redéfinir des identités et des styles de vie ;
- une orientation normative tournée vers la qualité de vie ;
- un domaine de définition des projets individuels et collectifs donnant un horizon d'intentionnalité ;
- une situation où les individus, les ménages et les collectivités éprouvent des besoins, expriment des demandes, utilisent les biens et les services, et contribuent à leur production sans salariat, en tout ou en partie.

En étudiant les innovations sociales et leurs répercussions sur les conditions de vie, on se préoccupe tout particulièrement des transformations qui ont cours dans les différentes manières dont les personnes, les familles et les collectivités assurent leur bien-être non seulement dans l'ici et maintenant, mais également dans un passé plus ou moins lointain, ailleurs dans le monde et dans l'avenir, dont il s'agit de s'assurer qu'il soit meilleur pour toutes et tous. D'une part, cette perspective prête attention aux acteurs institutionnels relevant du marché, de l'État et de la société civile qui interviennent dans les processus qui assurent la production, la distribution et la consommation de biens et de services. D'autre part, l'angle des conditions de vie permet d'envisager que les utilisateurs des services offerts par le secteur privé, le secteur public ou le tiers secteur[2] peuvent également être acteurs de l'innovation. Il s'agit là d'une préoccupation centrale de notre groupe de recherche qui privilégie une double approche « par le bas » aussi bien que « par le haut » de l'innovation sociale.

En effet, à l'égard de biens et de dispositifs déjà constitués, les utilisateurs vont souvent au-delà des usages prescrits, favorisant du coup l'innovation (Akrich, 1998). Ce processus prend différentes formes à l'égard des usages établis : déplacement, adaptation, extension ou détournement. Le *déplacement* des usages prévus renvoie au maintien tel quel du dispositif, mais en s'en servant à d'autres fins ; c'est le cas des cuisines collectives au Québec, qui deviennent des lieux d'intervention sociale. L'*adaptation* d'un dispositif suppose sa modification mineure et le maintien de sa fonction, à l'exemple des Corporations de développement communautaire québécoises, qui reprennent différemment le fonctionnement des Community Development Corporations des États-Unis (Favreau, 1994). L'*extension* d'un dispositif se produit avec l'ajout d'éléments et le maintien de sa fonction, comme l'ont fait les Centres de la petite enfance,

2. Il s'agit de l'ensemble des organisations indépendantes, légalement constituées, à but non lucratif, ayant des activités fondées en partie sur le bénévolat et visant, à des degrés variables, la transformation des rapports sociaux, l'inclusion politique des usagers et des consommateurs, et la démocratisation du travail.

qui ont largement diffusé la forme de garderies à but non lucratif. Dans le cas du *détournement*, on assiste à l'usage inédit du dispositif ; on pense ici à la formulation coopérative pour la constitution de groupes d'achat de matériel médical, composés d'établissements publics.

18.2 Innovations sociales et conditions de vie : pistes de théorisation

La référence des membres de notre groupe à différentes disciplines générales et professionnelles (sociologie, histoire, anthropologie, sciences politiques, sciences régionales et travail social) et la diversité de leurs objets particuliers de recherche posent évidemment des exigences, mais elles permettent également d'introduire quelques préoccupations dans l'étude des innovations sociales : 1) envisager l'innovation sociale en évitant l'ethnocentrisme et en ouvrant l'analyse à la diversité des sociétés ; 2) éveiller le sens critique à l'égard des conceptions de l'innovation qui l'envisagent sans perspective historique ou en fonction d'une trop courte durée ; 3) donner à nos résultats de recherche une portée non seulement fondamentale et strictement théorique, mais également appliquée, en transposant les connaissances produites en principes d'intervention et d'action.

Au premier abord, on pourrait définir les innovations sociales comme étant des bifurcations aux normes ou aux pratiques sociales établies, soit de nouvelles façons collectives de penser les rapports sociaux ou, par exemple, les rapports entre la société et l'économie, soit de nouvelles formes institutionnelles, de nouvelles normes, règles de conduites, manières de faire qui émergent en discontinuité avec les pratiques antérieures. Deux destinées attendent les innovations : le « cimetière » (l'invention ou l'expérience ne se diffuse pas) ou la routinisation (l'expérience fait partie de la quotidienneté de différents acteurs) ; dans les deux cas, une innovation sociale cesse d'être une innovation (Harrisson, 2006). Au sein de notre groupe, même si nous considérons que certaines innovations sociales peuvent servir des intérêts particuliers, nous avons choisi de nous intéresser aux innovations qui favorisent le mieux-être et l'intérêt général dans différents domaines qui constituent à la fois des champs de construction et de manifestation des conditions de vie (alimentation, logement, revenus, santé, services sociaux, etc.).

À l'égard des théories utiles à l'appréhension des innovations sociales en lien avec les conditions de vie, il existe une diversité d'approches au sein de notre groupe, une diversité qui se comprend lorsque l'on considère les disciplines et les problèmes spécifiques abordés dans nos recherches. Une piste majeure pour amalgamer cet éventail théorique consiste à considérer

à la fois les dimensions *macro* (préoccupation notamment pour les structures sociales et les modes de régulation), *micro* (intérêt pour les acteurs sociaux, les logiques et les processus identitaires, entre autres) et *méso* (examen de l'influence exercée par les organisations où se manifeste la rencontre dynamique entre les stratégies des acteurs et les déterminants de différentes natures). La prise en compte interactive des structures, de l'action individuelle et collective et des champs où celle-ci se manifeste pourrait favoriser une compréhension nuancée et complexe de l'innovation sociale en tant que processus. Dans les écrits sur les innovations sociales en lien avec les conditions de vie, on peut repérer un certain nombre d'auteurs pouvant inspirer cette synthèse théorique.

Sur le plan *macro*, les sciences sociales s'intéressent aux innovations en mettant l'accent, depuis un certain temps déjà, sur les facteurs sociétaux qui influencent leur émergence (Morsa, 1963) et que l'on peut associer à une approche par les *structures sociales*. Dans cette perspective, une conjoncture marquée par la crise pousserait à l'innovation. Une société stratifiée poserait des obstacles aux innovations parce qu'elle manifesterait un attachement aux méthodes anciennes et parce que les postes de responsabilités seraient attribués à partir des critères de statut social[3]. Cette perspective met également l'accent sur les facteurs culturels qui pourraient soit freiner les innovations par l'attachement à des schèmes de pensée et à des pratiques constitutifs de l'habitus (Bourdieu, 1980), soit, au contraire, les encourager, comme l'avançait Weber à propos de l'éthique protestante et l'esprit du capitalisme. Certains arrangements institutionnels tels l'accès au crédit ou l'expansion du marché et de la demande favoriseraient les innovations.

Cette manière d'envisager les innovations par les *structures sociales* a été reprise notamment par Chambon, David et Devevey (1982) alors qu'ils cherchaient, au début des années 1980, à clarifier la notion d'innovations sociales. Leur perspective mettait l'accent sur les principes et les valeurs de liberté, de démocratie et d'autonomie hérités du siècle des Lumières, sur l'évolution globale des idées occidentales, sur la hausse généralisée du niveau d'éducation et sur les institutions caractéristiques des sociétés modernes comme, par exemple, les médias de communication de masse. Loin de limiter les innovations aux sociétés informationnelles capitalistes[4],

3. Il faudrait sans doute nuancer et développer davantage cet aspect selon d'autres caractéristiques des sociétés et selon le type d'innovations envisagé. Par exemple, en ce qui concerne l'agriculture, on remarque que dans une société homogène constituée par exemple d'agriculteurs traditionnels, l'innovation tarde à pénétrer mais se diffuse rapidement (Bodiguel, 1970).

4. Dans un contexte de mondialisation, les sociétés contemporaines se caractériseraient par les réseaux, une économie de type informationnelle et globale, une culture de la virtualité et l'accélération des changements (Castells, 2000a et 2000b).

l'étude des innovations par les structures sociales devrait d'ailleurs recourir à une méthodologie comparative et considérer diverses sociétés dans l'espace et le temps.

Une autre approche macro que l'on retrouve chez des auteurs ayant traité des innovations en lien avec les conditions de vie renvoie à la *régulation* (Boucher, 2006). On pourrait effectivement comprendre les innovations contemporaines en examinant la fin des Trente glorieuses (Fourastié, 1979) qui ont suivi la Deuxième Guerre mondiale. Cette période était caractérisée par un régime d'accumulation où se trouvaient arrimées consommation de masse et production de masse, un arrimage qui pouvait se reproduire grâce aux arrangements du fordisme (Boyer, 1979 ; Aglietta, 1982). L'accès à la consommation passait par le salariat, par le plein emploi (ou presque) pour les hommes, par la négociation de conventions collectives de travail, par la baisse des coûts de production grâce à une production à grande échelle de biens standardisés et des méthodes de production implantées depuis le début du siècle, ainsi que par une intervention accrue de l'État dans les services à la population et dans l'octroi de suppléments aux revenus. Il en était résulté une société d'abondance qui opérait en quelque sorte une césure chez les individus entre l'acte de produire dans le travail salarié et la survie ou la reproduction, processus qualifié de démarchandisation par Esping-Andersen (1999) notamment. Or, le modèle d'organisation des services publics, que nous pouvons appeler le « providentialisme », était fortement centralisé, selon un modèle technocratique et bureaucratique, et excluait la participation de la population à l'orientation de ces services et à leur organisation locale, tout comme les ouvriers étaient exclus de l'organisation de leur travail sous le fordisme. S'était peu à peu constitué un système de prestation de services qui, en dépit de son accessibilité universelle, arrivait de plus en plus difficilement à répondre aux besoins diversifiés de la population, devenait de plus en plus coûteux et s'était mis à soulever le doute par rapport à ses capacités de protection (Offe, 1984 ; Rosanvallon, 1984). C'est ce qui expliquerait d'ailleurs en bonne partie les mouvements de protestation de la population et l'émergence de diverses associations de défense des droits (Bélanger et Lévesque, 1992), lesquelles auraient donné lieu à des innovations sociales.

Une autre variante de l'approche macro permettant de comprendre les innovations sociales en lien avec les conditions de vie réside dans la perspective de l'*actionnalisme*. Cette approche théorique porte son regard non seulement sur la production, mais également sur la consommation, en tant que composantes d'un modèle de développement. Dans ce cas, on prend le parti de dire que la consommation n'est pas un acte individuel, passif et apolitique (Appadurai, 1986) ; au contraire, on considère qu'elle pourrait faire l'objet de conflits entre différents groupes, notamment entre

les usagers/consommateurs et la technostructure, et de lieu d'expression identitaire (Touraine, 1992 et 1993). Dans cette perspective, les pratiques de consommation sont vues comme constitutives des rapports sociaux au même titre que les clivages et les relations conflictuelles entre classes sociales (Orlove et Rutz, 1989 ; Carrier et Heyman, 1997 ; Clammer, 2003). Il devient ainsi possible de comprendre l'innovation sociale et la transformation des conditions de vie dans les termes d'un *empowerment* des communautés trouvant appui dans l'engagement d'usagers citoyens au développement de leur communauté locale et régionale. Les organismes de la société civile, de par leur forme associative et leur inclusion dans des processus de régulation partenariale, favorisent l'émergence d'acteurs collectifs, sujets de développement en même temps que d'affirmation identitaire (Caillouette, 2006).

Dans cette perspective, les citoyens et les citoyennes innovent cette fois dans leur rôle de consommateurs, à partir du troisième quart du XX^e^ siècle, lors du passage vers la société postindustrielle. En prenant en charge plusieurs besoins et en y répondant de manière technocratique, l'État-providence avait conduit les usagers à éprouver un sentiment de dépossession de leur vie quotidienne. On a vu naître alors un intérêt pour la manière par laquelle l'État livre les différents services, devenus publics de ce fait, et dont il a pris la responsabilité ; se manifeste également un intérêt pour les conditions de vie qui grandit avec l'accélération du temps propre à la société actuelle (Laïda, 1998). Dans différents domaines tels la santé, le logement et la sécurité du revenu, des groupes et des associations portent des revendications, expérimentent de nouvelles manières d'être, de penser et de faire dont certaines se diffusent dans toute la société, soit parce qu'elles sont adoptées spontanément, soit parce qu'elles sont institutionnalisées et intégrées aux politiques et aux programmes publics. Cette action concerne divers aspects de la vie quotidienne et cherche à la changer en profondeur.

Les innovations sociales en lien avec les conditions de vie présentaient un visage singulier au tournant des années 1960 et 1970 avec de nouvelles associations visant à donner du pouvoir aux résidents, aux jeunes, aux femmes, aux personnes ayant des problèmes de santé mentale et des incapacités, etc. (Chambon, David et Devevey, 1982 ; Bélanger et Lévesque, 1992 ; Cros, 1998). Différentes vagues d'associations accompagnées de nouvelles manières de vivre et de faire se cristallisaient dans des formes typiques selon le contexte. Ainsi, au début des années 1980, les innovations sociales étaient très souvent désignées par la notion d'autogestion (Chambon, David et Devevey, 1982 ; Gagnon, 2005). Dans les années 1990, c'était davantage la notion d'économie sociale et solidaire qui ralliait des chercheurs pour désigner bon nombre d'innovations sociales (Laville, 1994 ; Vaillancourt, Jetté et Aubry, 2003 ; Lévesque, 2004).

La fonctionnalité de plusieurs institutions locales s'atténuerait également avec la poussée de la mondialisation (Castells, 2000a et 2000b) ; elles perdraient passablement de leur sens parce qu'elles ont eu tendance à prendre les formes qu'on retrouve dans l'industrialisation, soit la hiérarchisation, la standardisation et la production de masse. C'est dans ce contexte qu'il faut comprendre l'importance que prend la recherche d'identité (Castells, 2000b). Porteurs d'identité, les mouvements sociaux visent des changements profonds et procèdent à des innovations sociales qui contribuent à la transformation des institutions déchues (Escobar, 1992 ; Gudeman, 2001). C'est en cela que la complémentarité des perspectives *régulationniste* et *actionnaliste* paraît féconde : la conjugaison des impasses structurelles et de l'action des mouvements sociaux a constitué un contexte favorable aux innovations en lien avec les conditions de vie. Autrement dit, les contingences historiques et l'agencéité sociale rendent possible l'innovation (Welz, 2003). Comme on le voit, l'émergence et la diffusion des innovations ne sauraient être considérées comme résultant uniquement d'une action volontaire et intentionnelle (Hannerz, 1992 ; Olivier de Sardan, 1995).

L'analyse centrée sur les transformations des régimes providentiels a surtout été appliquée aux sociétés de l'Europe et de l'Amérique du Nord. Là où l'État-providence n'a jamais vu le jour, l'hypothèse d'une transformation des institutions devrait s'attarder aux revendications spécifiques portées par les mouvements sociaux dans un cadre national ou transnational, particulièrement en ce qui concerne la période contemporaine.

Dans l'approche *micro*, on reconnaît une première perspective, l'*utilitarisme* que l'on retrouve dans un certain nombre d'écrits sur les innovations. Sans lui attribuer une connotation péjorative, cette perspective veut contribuer à la résolution des problèmes que rencontre la société ; l'observation des innovations permettrait de déduire des principes utiles pour l'action. Certains décideurs envisagent alors les innovations sociales d'après leur utilité à un système plus général des innovations (CST, 2000)[5].

L'*utilitarisme* s'intéresse donc aux innovations sociales en tant que mesures ponctuelles et utiles pour repenser les formes d'intervention (Chambon, David et Devevey, 1982). Callon (1999a) nomme cette perspective « modèle linéaire » ou « modèle de la diffusion ». Une partie des *utilitaristes* s'inspire des sociologies des organisations afin de contribuer à une

5. Dans cette perspective, les innovations sociales intègrent des composantes technologiques et favorisent les innovations techniques parce que les premières ouvrent les organisations et les collectivités à l'innovation de manière générale (CST, 2000).

théorie de la planification de l'innovation (Delbecq, 1978)[6]. Un diagnostic de la situation permettrait d'identifier les phénomènes favorables à l'innovation : du temps disponible, des ressources plus que suffisantes, un organe de développement établi et stable, une organisation solide avec une autorité reconnue de même qu'un personnel nombreux et qualifié. Par ailleurs, les variables entravant l'innovation seraient : le nombre élevé de groupes touchés par l'innovation, la faible communauté de valeurs, l'impact important sur la structure de l'organisation, les effets considérables sur le système d'allocation des ressources et les grandes difficultés techniques. Une autre partie des *utilitaristes* envisagent plutôt les innovations sous l'angle de la psychosociologie de la communication (Bodiguel, 1970). Pour notre groupe, il s'agit moins de miser exclusivement sur l'*utilitarisme* pour l'étude des innovations que de considérer la légitimité des recherches à prétendre également à un caractère appliqué.

Le *constructivisme* représente une autre perspective dans l'approche micro des innovations en lien avec les conditions de vie que l'on retrouve notamment chez des sociologues comme Michel Callon et Norbert Alter. Pour Callon, l'innovation connaît toujours un processus de discussion, de transformation et d'adaptation jusqu'à son terme. « Pas d'adoption sans adaptation » résume cette approche. Quatre points expliquent cette maxime : 1) les idées initiales seraient mal ficelées et les bonnes idées arrivent très souvent en fin de course ; 2) le processus de conception est collectif et implique tous les acteurs qui font valoir leurs intérêts, leurs attentes et leur savoir-faire ; 3) l'innovation et l'environnement se transforment mutuellement ; 4) selon un « principe de symétrie généralisée », les mêmes facteurs expliquent autant les succès que les échecs, d'une part, et il n'y a pas de coupure entre acteurs et matérialité, d'autre part. En ce sens, le processus de diffusion d'une innovation explique autant son succès (s'il y a eu négociation) que son échec (s'il y a eu imposition) ; en outre, les innovations sont limitées par le réseau sociotechnique d'une société (le type d'énergie, les outils utilisés, etc.) (Callon, 1999a).

Sur le plan *méso*, l'étude des innovations ne peut faire l'économie des notions relatives aux associations et à l'action collective (Neveu, 1996 ; Buechler, 2000). Peu d'acteurs peuvent agir directement sur des institutions sans avoir mobilisé, au préalable, des groupes sociaux en faveur d'un changement. En ce sens, les transformations des structures qui contraignent et facilitent la vie quotidienne résultent le plus souvent d'une

6. Delbecq (1978, p. 316) présente cette planification en sept phases : 1) le mandat initial ; 2) l'exploration du problème et des besoins ; 3) l'exploration des connaissances et des solutions ; 4) la proposition à développer ; 5) la programmation des étapes ; 6) l'implantation du programme (études préliminaires, expérimentation et application) ; 7) le transfert.

action entreprise sur un plan méso qui suppose, entre autres choses, une agrégation de ressources variées dans un espace localisé et spécifique dans le temps. C'est ce qui fait dire à Jenson (1991) qu'il n'est possible d'observer la rencontre du général et du particulier que dans des endroits spécifiques, car les structures résultent de constructions historiques de gens faisant leur propre histoire, bien que jamais dans des conditions de leur propre choix. Cette idée suppose que l'étude de ces lieux du méso-système s'avère pertinente pour comprendre les innovations et les transformations sociales, puisqu'elle peut considérer l'influence des structures, le jeu des acteurs et l'influence réciproque qui existe entre les niveaux.

18.3 Hypothèses sur les innovations sociales en lien avec les conditions de vie

Nous venons de voir que la complexité de l'innovation vient de ce que qu'elle peut être analysée selon plusieurs disciplines (économie, sociologie, anthropologie, histoire, sciences politiques), qu'elle s'actualise dans des espaces-temps extrêmement variés, que l'option pour une perspective théorique spécifique entraîne le risque d'un appauvrissement théorique et que l'intégration des approches macro, micro et méso s'avère exigeante mais heuristique. Pour la suite de notre réflexion, un certain nombre d'attributs accordés à l'innovation sociale en lien avec les conditions de vie ouvrent sur autant d'hypothèses de travail que permettront de jeter un regard renouvelé sur les résultats de nos recherches antérieures et l'élaboration de nouveaux projets de recherche.

Premièrement, l'innovation sociale supposerait une certaine *globalité*. En effet, l'innovation représente une construction sociale marquée par un contexte, des rapports sociaux et les idéologies. Nous avons vu que certains contextes sont plus favorables que d'autres à l'innovation (contexte de crise, une société peu stratifiée, la modernité, la mondialisation, certains arrangements institutionnels) (Morsa, 1963) et que le réseau sociotechnique d'une société (Callon, 1999a) conditionne certains aspects des innovations. En outre, la nouveauté qu'elle diffuse dépasse l'éphémère et le détail technique, elle marque plusieurs aspects d'une situation et elle est vécue comme étant inédite pour l'acteur ou l'observateur (Cros, 1998).

Deuxièmement, dans le contexte occidental, l'innovation sociale en lien avec les conditions de vie prendrait forme dans un *rapport avec l'État*. Ce rapport prend différentes formes puisque la capacité de l'État et de la société à intégrer les innovations varie dans le temps et selon les domaines d'activités, de sorte qu'un moment particulier peut s'avérer plus propice à l'innovation. Ainsi, les changements économiques et démographiques, couplés à la crise de l'État-providence, engendrent nombre de besoins et

de problèmes qui suscitent des innovations sociales auxquelles certaines autorités démontrent de l'ouverture, parce que les solutions héritées du fordisme ne fonctionnent plus dans un autre contexte. Le rapport à l'État se manifeste également dans un double problème : le financement d'opérations qui découlent de ces innovations et la reconnaissance juridique des particularités qu'elles introduisent (Chambon, David et Devevey, 1982). Par ailleurs, bien que ce cadre étatique soit jugé essentiel par bien des promoteurs d'innovations, plusieurs d'entre eux cherchent à développer leur autonomie à l'égard des conditions reliées au financement et aux contraintes rattachées à la reconnaissance juridique, comme c'est le cas avec la création de monnaies parallèles (Boulianne, 2005). Il convient également d'examiner le rôle des acteurs politiques, c'est-à-dire des partis politiques et des gouvernements (locaux, provinciaux, centraux) qui peuvent jouer le rôle de relais et de passerelles entre l'innovation sociale expérimentée et sa diffusion. En effet, on peut se demander si l'innovation peut sortir de la société civile et de l'étape du projet-pilote si, à la suite des demandes des mouvements et acteurs sociaux, elle ne parvient pas à être entendue, réappropriée et prise en compte dans la prise de décision au terme de l'action des partis politiques, notamment de celui qui gouverne.

Troisièmement, l'innovation sociale supposerait un *risque*. Il s'agit d'une situation à risque puisque, en premier lieu, son élaboration et son issue sont incertaines (Thuderoz, 1997). En second lieu, en tant que démarche instituante, elle défie l'institué et menace de détruire l'ordre établi antérieurement (Schumpeter, cité par Alter, 1998). En ce sens, l'innovation heurte l'institué, c'est-à-dire qu'elle affronte la tradition, dépasse la routine et tente de surmonter les contraintes. En troisième lieu, au cours de son développement, l'incertitude plane à cause des nombreux choix qui s'offrent et des sanctions possibles associées aux diverses actions disponibles (Drais, 1998).

Quatrièmement, l'innovation serait une des manifestations du *sujet* puisqu'elle suppose une prise de conscience et un désir de faire autrement. Elle entraîne un changement à la suite d'une action qui peut être soit délibérée, intentionnelle et volontaire (Cros, 1998 ; Alter, 1998), soit faite de luttes quotidiennes, tissées d'inventions spontanées comme autant d'efforts inlassables, d'initiatives individuelles et de réflexes collectifs qui, accumulés, exercent sur les structures une pression souvent génératrice de nouveautés[7] (Aranguiz, Petitclerc et Fecteau, 2006). Comme

7. Ces auteurs en font la démonstration dans une analyse historique concernant l'usage des cours de justice que font, à la fin du XIX^e siècle, les femmes de familles en danger, et le cas de ces familles fictives que constituent, à la fin du XIX^e siècle, les premières associations ouvrières de secours mutuels.

Appadurai (1996), Hannerz (1992) et Herzfeld (2001) l'ont suggéré, les dynamiques sociales caractéristiques de la modernité avancée, soit des interactions nombreuses entre personnes, groupes et institutions ayant différentes origines culturelles, et donc des manières de faire différentes, dans un espace-temps compressé, provoquent des bris de routine et favoriseraient l'innovation (Welz, 2003). En fait, l'innovation peut être considérée comme le résultat d'apprentissages collectifs, ces derniers étant définis comme des processus collectifs discursifs de création conceptuelle (Dupuy et Gilly, 1996), de changement des représentations issu de la capacité des acteurs de modifier leur comportement en fonction des modifications de leur environnement (Maillat, 1996). L'apprentissage collectif paraît guidé par les conventions explicites ou implicites d'un contexte institutionnel ou d'un réseau donné que les acteurs réinventent à mesure de leurs échanges. Ces derniers se souviennent ensuite des termes de l'échange et de ses résultats et ils ajustent cette mémoire à mesure de l'évolution du système d'action (Pecqueur, 1996 ; Duperré, 2006).

Cinquièmement, l'innovation serait la manifestation d'un sujet en *réseaux*. Par définition, un réseau se donne peu de contraintes (Callon et Latour, cités par Alter, 1998 ; Thuderoz, 1997) et possède un caractère informel et une certaine clandestinité afin d'échapper au contrôle, car l'innovation suppose une certaine forme de transgression des règles et une prise de risque.

Sixièmement, face à l'innovation, on remarquerait la *versatilité* des acteurs au fur et à mesure que prend forme l'innovation sociale. Les différentes catégories d'acteurs se positionnent différemment à l'égard de l'innovation sociale selon leur place dans la structure et selon l'état d'achèvement de l'innovation. Par exemple, si l'initiative des innovateurs rencontre dans un premier temps la résistance des décideurs, ceux-ci peuvent fort bien, dans un deuxième temps, s'ouvrir à l'innovation et vouloir l'institutionnaliser. L'attitude des innovateurs peut être tout aussi changeante. Dans ce processus d'institutionnalisation, leur marge de manœuvre peut diminuer soit parce que l'innovation se cristallise, soit parce qu'on veut évaluer l'innovation à partir de critères qu'ils ont pu proposer à une certaine étape du processus. Enfin, après une période plus ou moins longue d'activité, les innovateurs se replient éventuellement et se soumettent aux manières habituelles de faire parce que le risque demande de l'effort et un investissement relativement lourd en ressources d'action (Alter, 1998).

Septièmement, *conflit et négociation* feraient intégralement partie de l'innovation. En premier lieu, l'innovation sociale s'inscrit dans les rapports sociaux et les acteurs s'accordent rarement d'emblée sur la valeur à accorder à l'amélioration et sur ses effets sur les institutions. Par

conséquent, elle suscite des stratégies, des négociations, des hésitations et des replis tactiques (Cros, 1998 ; Callon, 1998). En second lieu, le conflit résulte de l'équilibre précaire entre le formel et l'informel. Pour se réaliser, l'innovation nécessite un minimum d'organisation, mais en même temps, elle s'en différencie, s'écarte de la norme et s'accommode de l'incertitude et du flou. Dans les mouvements sociaux, une formalisation poussée des organisations et la centralisation du pouvoir favorisent la mobilisation des ressources et l'efficacité, mais limitent les capacités d'innovations ; par ailleurs, bien que la décentralisation et l'informel encouragent les innovations, ils peuvent constituer des sources de conflit et rendent incertaine l'acquisition de ressources (Staggenborg, 1989).

Huitièmement, l'*imprévisibilité* et la *non-linéarité* caractériseraient l'innovation sociale. En ce sens, l'innovation sociale prend des vitesses variables, touche différents niveaux de la réalité et connaît parfois des reculs (Cros, 1998). « Ainsi, les innovations forment une chaîne, et chaque maillon dépend des précédents », écrivait Morsa (1963, p. 511), au sens où l'innovation résulte d'un processus qui se construit dans le cours d'événements situés et datés, dont l'absence d'un seul peut influencer le dénouement de l'innovation.

Neuvièmement, l'innovation sociale connaîtrait une *diffusion*. Une des particularités de l'innovation réside dans sa nouveauté et une mise en pratique dans un lieu donné (Delbecq, 1978). Une des conditions de la possibilité de diffusion concerne le jugement positif que les acteurs accordent, à un certain moment, à la nouveauté (Olivier de Sardan, 1995 ; CST, 2000).

18.4 Les liens entre « innovation » et « changement » dans les conditions de vie

L'intérêt pour l'innovation sociale vient de son apport éventuel à l'étude du changement social, qui constitue un des principaux problèmes de connaissance des sciences sociales depuis ses origines. La formule générale qui guide notre réflexion est que « toute innovation est changement mais tout changement n'est pas innovation » (Cros, 1998, p. 16).

Il est relativement aisé de démontrer que tout changement dans les conditions de vie ne résulte pas nécessairement d'une innovation. Cette affirmation repose en partie sur l'approche des innovations par les structures sociales. Les théoriciens de la *régulation* montrent comment la conjonction particulière de phénomènes tels la baisse de productivité de la chaîne de montage, la modification de la demande et la crise de l'État-providence, exacerbée par l'action des mouvements sociaux, ont entraîné la fin du fordisme (Boucher, 2006). Il existe donc bel et bien des phénomènes

indépendants de la volonté humaine, individuelle et collective, qui agissent en faveur de changements, même si des facteurs culturels peuvent accroître l'influence de ces phénomènes. Ainsi, dans la mesure où la dévitalisation d'un territoire constitue un changement qui induit des situations de nécessité (Comeau, 2001), il se peut que se produisent alors des innovations sociales (Bassand *et al.*, 1986).

L'*actionnalisme* permet également de comprendre qu'un changement se produit en dehors d'un processus d'innovation. L'action de la technostructure rend possible les changements dans une direction descendante. Ainsi, Touraine (1993) montre bien que la technostructure peut être non seulement dominante (conserver ce qui existe), mais qu'elle peut être dans une attitude modernisatrice et devenir dirigeante, et être ainsi instigatrice du changement. En ce sens, le changement social peut précéder l'innovation sociale.

L'autre bout de la formule-synthèse sur les liens entre innovation et changement dans les conditions de vie est que toute innovation est changement. Pour comprendre le changement, l'étude de l'innovation suscite un double intérêt : l'accent mis sur l'action des sujets et l'intérêt pour le nouveau (ce qui se crée) tout autant que pour l'ancien (ce qui se défait). En ce qui concerne l'action du sujet, l'étude de l'innovation amplifie les capacités d'ouverture des acteurs, leur possibilité d'agir dans l'incertitude, leur faculté d'adapter les moyens et de fonctionner autrement.

La réflexivité et les capacités stratégiques des acteurs qui s'inscrivent dans le processus d'innovation ne signifient pas que l'innovation sociale représente le seul processus par lequel le sujet agit en faveur du changement. Le sujet peut se manifester par la création ou l'invention, l'apprentissage, l'expérimentation et la revendication. Dans la création ou l'invention, le sujet combine de manière originale différents éléments et en fait un scénario ou un prototype, d'où l'idée de « genèse » et de « naissance » d'une activité ou d'un service inédit ; il s'agit d'une nouveauté de nature endogène qui n'est pas encore diffusée (Bassand *et al.*, 1986) ; si cette nouveauté est introduite de manière exogène, il s'agit d'une intervention (Foote Whyte, 1982). C'est pourquoi l'invention n'est pas une innovation parce qu'elle n'est pas encore diffusée ou mise en pratique, dirait Schumpeter (cité par Alter, 1998).

Dans l'apprentissage, le sujet démontre ses capacités d'acquérir des valeurs, des attitudes, des connaissances et des habiletés en vue de procéder éventuellement à des changements. Ces nouvelles dispositions peuvent être acquises à la suite d'une démarche planifiée par un instructeur (apprentissages délibérés) et en cours d'interaction dans la vie de tous les jours (apprentissages non intentionnels). Les apprentissages

témoignent donc de certains aspects des facultés de sujet qui se situent soit en amont, soit en aval du processus d'innovation. En amont, l'apprentissage favorise des ouvertures à l'innovation non seulement chez un sujet, mais également chez les institutions et les organisations (Johnson, 1992). En aval, les apprentissages augmentent les capacités des acteurs au sens large d'intégrer les innovations à leurs pratiques quotidiennes.

Par l'expérimentation, le sujet cherche à vérifier à petite échelle la mise en œuvre d'une idée sans prétention de diffuser cette idée, du moins pendant son cours. On y retrouve un contrôle des contraintes en les prenant en compte et une étape d'évaluation (Chambon, David et Devevey, 1982). L'expérimentation précède de fait l'innovation, qui peut modifier considérablement les conclusions de l'expérimentation, comme nous l'avons vu.

Enfin, la revendication représente l'expression collective de la pensée critique. La personne qui revendique manifeste ses facultés de sujet. La revendication peut comporter la défense ou la promotion d'une idée qui, elle, peut devenir une innovation. Autrement dit, l'innovation va plus loin que le potentiel de changement (la revendication) et concerne également sa concrétisation ; l'innovation sociale va « de la prise de conscience à la prise de pouvoir » (Chambon, David et Devevey, 1982, p. 19).

18.5 Conclusion

En conclusion, un certain nombre de questions sont soulevées pour la recherche et pour les stratégies des acteurs en ce qui concerne les innovations sociales. Pour les sciences sociales et pour notre groupe de recherche en particulier, le principal défi consiste à développer une théorie des innovations sociales qui tienne compte à la fois des aspects macro, micro et méso. Plus modestement, l'explicitation rigoureuse des théories et des concepts relatifs aux innovations sociales en lien avec les conditions de vie représenterait déjà une avancée intéressante. Un autre problème concerne l'orientation des innovations sociales et l'examen des conditions qui les amènent à générer soit des effets positifs, soit des effets négatifs. Une question supplémentaire de recherche touche les caractéristiques des innovateurs ; on peut s'interroger si les innovations ayant des incidences sur les conditions de vie ne sont pas le propre d'un groupe social en particulier. On peut également se demander si, à l'instar des changements qui peuvent être institutionnels et organisationnels, les innovations sociales peuvent également être de nature institutionnelle ou organisationnelle. Enfin, les sciences sociales contribuent aux innovations sociales (CST, 2000). On peut alors vouloir savoir quelle est la part des sciences sociales dans la production des innovations sociales.

Sur le plan stratégique, la présente réflexion laisse entrevoir un certain nombre d'implications. Elle porte à l'attention l'importance de se brancher sur des réseaux afin de connaître les idées qui circulent et les nouvelles pratiques qui pourraient répondre aux besoins de manière souhaitable, aussi bien sur le plan démocratique que sur le plan de l'efficacité. Elle signale en outre l'équilibre délicat à maintenir entre la formalisation des associations et les espaces permettant des initiatives, et entre la centralisation de certaines décisions et la décentralisation du pouvoir (Staggenborg, 1989). Elle permet d'envisager, par ailleurs, la mise en place de procédures et de modalités de gestion qui autorisent les adaptations, les transformations et les négociations des innovations sociales puisque, d'après l'approche constructiviste, les innovations ne s'imposent pas (Callon, 1999c). Elle sous-entend également qu'il convient de mobiliser les différents acteurs dès les premières phases de conception des innovations afin de favoriser ces négociations et les adaptations successives des innovations. Enfin, elle met en évidence la nécessité, pour les spécialistes du social, de retourner à leurs plans afin de considérer les attentes et les besoins des acteurs dans les innovations.

19 AXE 3 – DÉVELOPPEMENT ET TERRITOIRE

Carol Saucier
Marie J. Bouchard
Bernard Jouve
Benoit Lévesque
Abdellatif Lemmssaoui
Jean-Marc Fontan
Juan-Luis Klein
Marguerite Mendell

L'axe « Innovations sociales et territoire » fut spécifiquement créé en 2001, au moment où le CRISES devint un regroupement stratégique de recherche financé par le Fonds québécois de recherche sur la société et la culture[1]. Cette étape constitue un saut qualitatif par lequel nous opérons un recentrage de la problématique de recherche sur les liens entre innovation sociale et transformation des territoires. Il est important toutefois de rappeler qu'au cours des années qui ont précédé la mise en place de ce regroupement stratégique, plusieurs travaux ont été réalisés par divers membres du CRISES portant sur les impacts territoriaux du développement.

Ce texte comprend les parties suivantes. Premièrement, nous présentons l'équipe de l'axe en insistant sur les thématiques des recherches qui ont été effectuées, ou qui sont en cours, et menées par des membres. Deuxièmement, nous poursuivons par une réflexion sur les deux concepts-clés que sont le territoire et l'innovation sociale. Nous rendrons ainsi compte

1. Le libellé de l'axe a été changé au mois de mars 2006. Le nouveau libellé est « Innovation sociale, développement et territoire ».

de l'essentiel des débats s'étant tenus au sein de l'axe autour de chacun de ces concepts. Nous voulons donc traduire la richesse des nombreux échanges ayant eu lieu entre nous au cours des trois dernières années. Ces échanges visaient à préciser le cadre de notre réflexion collective à propos des liens entre territoire et innovation sociale. Enfin, nous présenterons une illustration de cette réflexion en posant notre regard sur la transformation des politiques régionales et locales au Québec, et le lien avec l'innovation de type organisationnel et l'innovation de type institutionnel.

19.1 Les travaux de l'axe

L'axe est composé de vingt membres réguliers et associés. En 2004, plus de trente-quatre projets de recherche sont en cours de réalisation. Deux préoccupations centrales traversent l'ensemble de ces travaux. D'abord, celle pour le territoire défini avant tout comme produit de l'action collective, de la dynamique des acteurs sociaux. Ceci explique l'intérêt marqué que nous portons à la question de la gouvernance. De plus, nous nous préoccupons des processus de recomposition des territoires ayant cours dans le monde et les sociétés contemporaines, et ceci tant au niveau local que régional, national et mondial. En résumé, cinq traits particuliers caractérisent notre approche des acteurs et des territoires qu'ils habitent, façonnent et transforment. Nous nous intéressons :

- aux initiatives des acteurs collectifs ;
- aux modalités de coopération (voire conflictuelle) qu'ils mettent en œuvre lors de leur mobilisation ;
- aux territoires en reconversion économique et sociale, mais délaissés et orphelins tels que les quartiers périphériques au centre-ville des grandes agglomérations urbaines ; ou encore aux territoires des régions éloignées géographiquement et qualifiées de régions ressources compte tenu des caractéristiques de leur profil économique et social ;
- aux transformations des politiques de développement local et régional, et à la question de la gouvernance ;
- à la production de connaissances nouvelles en partenariat avec ces acteurs collectifs.

Quant aux thématiques qui président aux travaux de recherche des membres de l'axe, nous en retiendrons sept.

1. *L'analyse des modes de gouvernance et de concertation au sein des centres locaux de développement (CLD) du Québec*. Quelles sont les nouvelles modalités de gouvernance mises en œuvre au sein des CLD depuis

leur création en 1997 ? Comment se manifeste la participation au conseil d'administration des élus et des acteurs de la société civile ? Quel est le rôle spécifique joué par les acteurs d'économie sociale ?

2. *L'analyse des processus de reconversion économique et sociale de territoires délaissés, métropolitains ou non*. Des recherches ont porté sur le Technopôle Angus situé dans l'est de Montréal ; nous y revenons ultérieurement dans ce texte. De même, une étude de cas sur le processus de reconversion de la vieille usine de transformation du poisson située à L'Anse-à-Beaufils, tout près de la ville de Percé en Gaspésie, a été documentée. Ainsi, sur l'initiative d'un organisme sans but lucratif, cette usine a été complètement rénovée et reconvertie en un centre culturel et artistique comprenant une salle de spectacle et de nombreux ateliers de production pour des artistes gaspésiens. Ce lieu est devenu une destination culturelle et touristique courue.
3. *L'analyse de l'impact du territoire dans le processus de reconfiguration d'entreprises*. Une recherche fut réalisée sur divers cas de regroupement des Caisses Desjardins au Québec.
4. *Le développement des coopératives agricoles dans les collectivités rurales fragilisées*. Cette recherche s'est intéressée au développement des coopératives d'utilisation de matériel agricole (CUMA), développement qui s'est d'abord implanté dans la région du Bas-Saint-Laurent pour ensuite essaimer dans plusieurs autres territoires ruraux du Québec.
5. *L'analyse des nouveaux outils financiers créés pour soutenir les initiatives de développement local et régional* de la part d'entreprises privées marchandes, de coopératives ou d'autres formes d'entreprises d'économie sociale. Des recherches ont été menées sur le Fonds de solidarité de la Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec (FTQ), de même que sur les Fonds régionaux de développement du Mouvement Desjardins, dont le plus récent le Fonds de capital régional et coopératif Desjardins.
6. *La définition de dimensions et indicateurs de mesure des impacts des entreprises d'économie sociale*. Cette recherche a pour objectif d'élaborer un cadre évaluatif permettant d'identifier des dimensions et indicateurs de mesure des impacts sociaux et territoriaux des entreprises d'économie sociale au Québec. Elle est menée dans le cadre d'une recherche partenariale avec de nombreux acteurs impliqués dans les divers secteurs d'activité de l'économie sociale.

7. *L'analyse du rôle des entreprises d'économie sociale et solidaire dans les nouvelles dynamiques Nord-Sud*. Il est question des réseaux internationaux de commerce équitable, des organismes non gouvernementaux (ONG) et du développement durable, du développement de l'économie solidaire et populaire.

Maintenant, à titre d'exemples plus élaborés, nous indiquons quelques constats se dégageant de la recherche menée sur les CLD et de celle portant sur les CUMA.

19.1.1 Les centres locaux de développement

La création des Centres locaux de développement (CLD) constitue l'élément central de la *Politique de soutien au développement local et régional* de 1997. Celle-ci s'inscrivait dans une démarche de réorganisation des modes d'intervention de l'État. Le gouvernement québécois estimait que trop de structures avaient pour vocation l'aide aux entreprises et le soutien à l'« entrepreneurship » et souhaitait un regroupement de ces organismes sous la forme d'un CLD. Son mandat est de fournir les services de première ligne, ce qui génère les responsabilités suivantes :

1. mettre sur pied un guichet multiservices afin d'assurer les services de soutien au prédémarrage, au démarrage et au développement des entreprises. Il devient donc la porte d'entrée unique pour tous les entrepreneurs individuels ou collectifs, potentiels ou déjà en activité ;
2. élaborer toute stratégie locale liée au développement de l'entrepreneuriat et des entreprises, incluant les entreprises de l'économie sociale, et qui tiennent compte des stratégies nationales et régionales ;
3. élaborer un plan local d'action en matière de développement économique et de développement de l'emploi ;
4. servir de comité consultatif auprès du Centre local d'emploi (CLE).

Le CLD est un organisme à but non lucratif, géré par le milieu et placé sous l'autorité d'un conseil d'administration représentatif des différents partenaires locaux de l'emploi et de l'économie. Le gouvernement a cependant précisé certains paramètres quant à la composition de ce conseil d'administration. Ainsi, on doit y trouver des représentants des milieux des affaires et du commerce, des travailleurs, du municipal, du coopératif, du communautaire ainsi que de l'institutionnel (santé, éducation). Le gouvernement a également précisé qu'aucun de ces groupes ne doit constituer la majorité des membres du conseil (Chevrette, 1997). Ce genre de balises traduisait la volonté politique de Québec d'établir une gouvernance partagée entre une pluralité d'acteurs de développement à

l'échelon local. En effet, il ne s'agit pas seulement de demander leur avis aux acteurs locaux, mais bien plus fondamentalement de susciter leur adhésion, leur participation et leur engagement, dans une idée de construction collective des systèmes d'action publique. Dans ce contexte, « l'action sur le développement territorial n'est plus présentée comme la seule responsabilité du pouvoir public (local, régional ou étatique) mais comme la résultante d'un processus de coopération et de coordination entre de nombreux acteurs et opérateurs, dans lequel la collectivité locale (qui doit maintenant composer avec divers acteurs et institutions publics et privés) a un quadruple rôle d'orientation, d'animation, de pilotage et de régulation » (Pecqueur, 2002).

Plusieurs chercheurs de l'axe ont pris part à une vaste recherche sur les CLD en 2002-2003. De l'ensemble des douze monographies réalisées dans ce cadre, il ressort que le dépassement du contexte difficile d'implantation, la mise en place progressive d'une gouvernance partagée renforcée par une concertation locale de plus en plus solide, l'élaboration des PALÉE (plans d'action locaux pour l'économie et l'emploi) et la mise en place de tables sectorielles, les outils financiers disponibles et les services offerts, ainsi que l'insertion réussie de l'économie sociale sont autant d'acquis qu'il faudrait dorénavant mettre à l'actif des CLD.

19.1.2 Les coopératives d'utilisation de matériel agricole

La coopération agricole ne date pas d'hier au Québec. Le secteur des coopératives agricoles constitue encore maintenant un des vecteurs stratégiques du coopératisme. Les Coopératives d'utilisation de matériel agricole (CUMA) sont cependant récentes, les premières étant apparues au début des années 1990. La coopérative d'utilisation de matériel agricole est une formule par laquelle des producteurs agricoles se mettent en commun pour former une coopérative, celle-ci devenant propriétaire du matériel que loueront les producteurs membres. En 2004, on trouve 64 CUMA au Québec, tant dans le Bas-Saint-Laurent qu'en Abitibi, au Saguenay, en Beauce et dans les régions de Québec et Montréal (Morneau, 1999 et 2004). Ces CUMA regroupent pas moins de 6 400 producteurs membres. Les immobilisations en achat de matériel agricole totalisent plus de sept millions de dollars canadiens.

La finalité de service des CUMA s'adresse d'abord à leurs membres. C'est pour répondre, dans un premier temps, à un impérieux besoin économique vécu par les producteurs agricoles que ces coopératives sont créées. Ces agriculteurs ressentent la nécessité de réduire leurs charges financières reliées à la mécanisation comme une condition de survie à long terme de leurs propres entreprises. L'achat de machinerie compte

pour une partie substantielle de cet endettement, d'autant plus conséquent dans un contexte d'ouverture des marchés et d'accroissement de la concurrence internationale (pensons aux accords du GATT). Cet impératif nous renvoie à ce que Defourny (1995b) nomme la condition de nécessité. La coopération est « fille » de la nécessité, mais elle l'est également de la communauté de destin ressentie par les personnes qui deviendront membres. Cette communauté, ou encore ce sentiment d'appartenance à une condition commune, se construit au travers de l'action même des agriculteurs devenus sociétaires. Ceux-ci apprennent au sein de la CUMA à travailler autrement, de manière plus solidaire et conviviale. Ce n'est pas une mince affaire, en effet, pour des producteurs agricoles habitués à utiliser seuls leur matériel, que d'apprendre à organiser autrement leur travail sur leurs terres afin de tenir compte du temps dont chacun disposera pour l'usage du matériel mis en commun. Les agriculteurs doivent se préoccuper de ne pas dépasser le temps pour lequel ils ont loué l'équipement de la coopérative. Il faut éviter que l'utilisateur suivant ne soit pénalisé. De la même manière, le matériel doit être remis au suivant dans l'état où on l'a soi-même trouvé, c'est-à-dire impeccable. Des coopérateurs vont ainsi redécouvrir l'utilité des corvées pour faire les récoltes.

Les CUMA ont un effet structurant important sur le développement socioéconomique des collectivités. Rappelons que souvent, la presque-totalité des producteurs de la municipalité en sont membres. De plus, les charges financières de mécanisation des producteurs ont diminué fortement. On estime qu'un producteur coopérateur dépense annuellement de 500 à 1 000 dollars canadiens pour de l'équipement loué à la coopérative, alors qu'auparavant il dépensait de 35 000 à 40 000 dollars pour s'équiper ! L'amélioration de la viabilité des entreprises agricoles est un gage d'avenir pour l'ensemble de la communauté locale dont l'agriculture est un vecteur essentiel de développement.

19.1.3 Synergie entre l'économique et le social

Les membres des CUMA poursuivent donc une double finalité économique et sociale : se regrouper pour l'achat de matériel agricole afin de réduire les charges de mécanisation de chacun des producteurs sociétaires ; également, substituer aux préoccupations individualistes des producteurs indépendants une nouvelle approche basée sur le respect, l'entraide, la solidarité et la confiance réciproque entre producteurs coopérateurs. Ici, l'économique et le social se renforcent mutuellement, ce qui constitue d'ailleurs un trait caractéristique des nouvelles pratiques de développement local (Lévesque, 2001b). Pour répondre à un besoin économique ressenti par tous, qui est celui de la réduction des charges financières dues à la mécanisation individualisée, les agriculteurs apprennent à se regrouper, à travailler autrement, à se faire confiance les uns aux autres.

Divers témoignages reçus nous confirment la convivialité qui s'est mise en place dans la plupart des CUMA, le sens de la discipline et de la solidarité qui s'est développé au cours des années. Il y règne une organisation du travail efficace, une participation nombreuse aux assemblées, une rigueur dans l'entretien du matériel agricole et un respect des usagers de la coopérative. Les coopérateurs se sont dotés de regroupements ou réseaux régionaux où ils partagent leurs expériences et savoir-faire.

19.2 Trois dimensions concernant la définition conceptuelle du territoire

Après avoir dressé un inventaire des travaux de recherche menés par les membres de l'axe et illustré certains d'entre eux, il importe de faire état des échanges qui ont eu lieu entre les membres afin de préciser et de rendre plus explicite la compréhension que nous avons des concepts de territoire et d'innovation sociale, et du lien qu'ils entretiennent entre eux. Nous ferons état ici de deux approches servant à définir le territoire : celle du territoire conçu d'abord comme produit de l'action collective ; celle du territoire conçu avant tout comme produit de l'action étatique. Il peut y avoir complémentarité entre ces approches ; cependant, une majorité des membres de l'axe sont davantage sensibles à l'approche par l'action collective.

19.2.1 Le territoire comme cadre institutionnel relativement autonome

Le territoire est ici défini comme un cadre institutionnel autonome médiatisant ou concrétisant le rapport de toute société humaine à son espace (rapport proximité/distanciation). Ainsi, en tant qu'espace autonome institué, le territoire structure des arrangements spécifiques entre les individus et les acteurs sociaux. Ces arrangements concernent à la fois les liens sociaux entre individus et les rapports sociaux entre acteurs collectifs.

De plus, le territoire est également le « lieu » de l'action instituante des acteurs sociaux. En ce sens, le territoire ne fait pas que se reproduire ; il est également produit par l'action transformatrice des acteurs. Le territoire peut donc être conçu synchroniquement, comme l'expression d'une institution sociale, et diachroniquement, comme le produit de l'action collective. En d'autres mots, sous l'angle de l'analyse systémique, le territoire apparaît comme une institution sociale médiatrice ; sous l'angle du changement social, il apparaît comme le produit de l'action collective.

Enfin, nous considérons que le territoire peut être appréhendé par trois dimensions d'analyse des rapports sociaux, dimensions s'inspirant de la problématique générale du CRISES, laquelle s'enracine dans deux approches fondamentales, celle de l'École de la régulation et celle de l'approche tourainienne de production de la société (Touraine, 1973) :

1. la dimension organisationnelle ou interactionnelle ;
2. la dimension politicoadministrative ;
3. la dimension sociétale.

Le territoire, dans sa dimension organisationnelle ou interactionnelle, est compris comme espace vécu ou territoire-réseau. Il est le « lieu » de la production économique (p. ex., les entreprises productives privées, publiques ou d'économie sociale ; les systèmes locaux de production). Il est également le « lieu » de la production identitaire, des liens sociaux et du sentiment d'appartenance entre individus et acteurs sociaux. Le territoire compris dans sa dimension politique est avant tout le cadre de l'action publique. Il est compris alors comme espace administrativement défini par l'État, localement ou régionalement. Dans sa dimension sociétale, le territoire est conçu lui-même comme un système d'acteurs porteur de projet de transformation sociale. Le territoire agit dès lors comme mouvement social. Rappelons que ces dimensions ne sont pas mutuellement exclusives. On peut examiner le territoire sous l'une et/ou l'autre de ces dimensions.

L'intérêt de considérer le territoire comme une institution relativement autonome permet de concevoir les arrangements d'acteurs qui le sous-tendent comme pouvant se manifester tout autant dans la sphère de la société civile que dans celle de la société politique. Ceci n'est pas sans conséquence, puisque nous pouvons imaginer territorialement la rencontre entre les acteurs de la société civile et les acteurs publics dans des modalités de gouvernance permettant de croiser démocratie sociale et démocratie politique. Nous pouvons dès lors mieux saisir la problématique de la gouvernance partagée.

19.2.2 Le territoire comme création étatique

Ici, on refuse de donner au territoire un statut épistémologique qui en ferait une institution relativement autonome. Dans cette perspective, l'État demeure l'acteur essentiel de la création, voire de la transformation des territoires. L'émergence de territoires nouveaux apparaît comme une réponse à la transformation de l'État-nation. Le territoire devient, par conséquent, essentiellement une création étatique ou de la société politique. Il est à la fois produit et agi par l'État. Même si on n'est plus dans un modèle keynésien, l'État est toujours défini par rapport à son rôle dans la

redistribution de la richesse, la justice sociale et la cohésion nationale. Selon Bob Jessop (1999), il y a de multiples variantes au modèle keynésien ou à celui qui lui succède, le régime schumpétérien (Schumpeterian workfare postnational regime). Rappelons que le premier, axé sur le plein emploi, aborde la gestion du social de manière centralisée par la demande et soutient une consommation de masse en protégeant les droits sociaux, alors que le second, soucieux de flexibilité, voit l'État se restructurer et coopter les principales forces de la société civile en les impliquant dans des procédures de coordination-concertation. Ainsi, l'État demeure l'acteur central dans le processus de transformation, de reterritorialisation des rapports sociaux, tant économiques que politiques. C'est généralement l'avis des chercheurs influencés par les théories néomarxistes de l'État (particulièrement par les travaux de N. Poulantzas) qui ont insisté pour une analyse plus fine de *l'espace organisé* par l'État. Ils en ont conclu que l'État n'est pas en voie de disparition, mais en voie de recomposition territoriale (Jessop, 1990).

Les tenants de cette approche estiment que les États ont d'ailleurs toujours partagé pour partie leurs ressources de légitimité et de souveraineté avec des collectivités infra- et supranationales. Ils admettent néanmoins que cette construction partagée des priorités se complique singulièrement depuis quelques décennies avec la décentralisation, la construction continentale et la mondialisation. Les réflexions sur la prétendue érosion des États, le tournant néolibéral et la gouvernance partagée sont autant d'approches qui illustrent cette complexité croissante des emboîtements et des superpositions de responsabilités entre les différents niveaux d'intervention publique. Tout le problème est de savoir comment ces déplacements de compétences entre les différentes échelles modifient les formes et les contenus de l'action publique. Cette dernière se trouve placée à l'épreuve des changements d'échelle au sens où l'extrême diversité des situations ne donne pas d'indications facilement interprétables sur le sens des transformations en cours. La réponse de ce courant de pensée est que l'État est d'abord et avant tout un champ de relations sociales organisées à plusieurs échelles territoriales. Les acteurs étatiques allouent stratégiquement à chaque niveau territorial certaines fonctions (décision, administration, légitimation) et certains secteurs de politiques publiques (santé, éducation, politique extérieure, etc.).

C'est sur ce point que se base leur critique de la notion de gouvernance. De leur point de vue, faire appel au concept de gouvernance pour caractériser l'ensemble des évolutions récentes de l'action publique autorise à manifester des craintes quant à sa portée véritablement explicative. La gouvernance mêle en fait, dans ses différents développements, deux registres distincts mais complémentaires : elle vise, d'une part, à insister sur les problèmes d'action collective que génère la gestion publique et,

d'autre part, à identifier les modalités de régulation qui caractérisent l'action publique dans les sociétés développées actuelles. Elle se veut ainsi analytique et descriptive.

> Un tel constat incite donc à la prudence sinon à la déception. Dire que l'action publique ne peut s'expliquer seulement par celle des institutions de gouvernement, que celles-ci sont souvent dépendantes d'acteurs tiers, etc., ne peut guère surprendre, sauf à être étrangement naïf, ou mal informé. Et pourtant, c'est là que se constitue son intérêt et que s'explique, à mon sens, le succès de la notion […] La critique de l'État-providence a porté sur le pouvoir de réaliser, sur la capacité à faire, il n'y avait pas de remise en cause du cadre dans lequel le pouvoir politique s'exerçait […] La gestion territoriale ne peut à l'évidence se réduire à de simples jeux d'acteurs. L'analyse des stratégies des acteurs ne peut faire oublier les processus plus globaux de domination qui, sans pour autant déterminer les jeux, conditionnent le cadre et la structure des jeux (Duran, 2001).

Ceci est confirmé par les travaux sur le *rescaling* et la « territorialisation des politiques publiques » qui font allusion à deux interfaces indispensables entre la transformation des politiques sociales et les mouvements sociaux : la légitimation de l'État et la formation d'identités collectives spatialisées (Boudreau, 2004). En insistant sur les efforts de légitimation déployés par l'État, les travaux sur le *rescaling* permettent de mieux saisir cette relation entre l'État et la mobilisation sociopolitique par le biais des stratégies de légitimation. En posant l'État non comme une entité monolithique mais comme un champ conflictuel, cette perspective nous permet de relever l'aspect politique et stratégique sous-tendant l'organisation spatiale et institutionnelle de l'État. Comme l'indique M. Jones (1997), le territoire visé par les politiques publiques est une entité émanant d'un processus politique interne à l'État, par lequel il est décidé que certaines fonctions seront ancrées spatialement à telle échelle, et donnant un accès privilégié à certains acteurs plutôt qu'à d'autres. Ces processus de réorganisation territoriale de l'État déterminent qui décide, les points d'accès à travers lesquels les citoyens peuvent participer, les moyens avec lesquels les politiques seront mises en application, l'ampleur des ressources à partager.

19.2.3 La dimension internationale du territoire

Dans les parties précédentes, nous avons pensé les niveaux de l'intrarégional, de l'interrégional et du territoire national. Que disons-nous de la dimension internationale du territoire ?

Les analyses du phénomène de la mondialisation mènent à deux conclusions opposées. La première est que la mondialisation compromet l'autonomie et l'identité des régions, voire des nations (Castells, Ohmae). La seconde, au contraire, prétend que le phénomène de la mondialisation

fait émerger le cadre local tout en le valorisant, car c'est à cette échelle que des formes d'organisations productives ancrées territorialement et insérées à l'échelle mondiale sont mises en place. Dans cette perspective, le local sous-tend le mondial à travers un processus de territorialisation (Perrin, Maillat). Ainsi, les exemples des régions dites « gagnantes » attestent de l'importance des phénomènes de territorialisation comme éléments déterminants de la compétitivité des systèmes territoriaux de production (Benko et Lipietz).

Dans le cadre de la mondialisation, les systèmes territoriaux de production doivent faire face à une double problématique. D'une part, la dérégulation des échanges, entreprise dans le cadre des accords de l'Organisation mondiale du commerce et de l'intégration régionale, rend moins efficaces et effectives les protections nationales dont certains systèmes territoriaux ont pu bénéficier jusqu'à présent. L'intensité croissante des échanges qui découle de cette ouverture contraint les systèmes de production à se repositionner, tant sur le marché national, qui n'est désormais plus protégé, que sur le marché international, maintenant plus ouvert. D'autre part, l'organisation spatiale des activités économiques se modifie. Pour certains analystes, on s'achemine vers une économie d'archipel pour d'autres, on assiste au développement d'une mosaïque de systèmes territoriaux de production spécialisés.

Par ailleurs, l'une des manifestations les plus débattues de la mondialisation est la remise en question des États-nations. Il ne semble cependant pas que nous assistions à la disparition pure et simple des États traditionnels, mais plutôt à leur recomposition et à leur restructuration, vraisemblablement lentes, difficiles et contradictoires. L'État-nation, même s'il continue de jouer un rôle fondamental, n'est désormais plus en mesure de contrôler à lui seul la régulation économique et sociale dans un cadre caractérisé par la mondialisation des échanges, par l'intégration continentale et par le retour en force des régions. « *A fortiori*, [les États-nations] n'apparaissent-ils plus comme les opérateurs économiques les plus déterminants, tandis que prévaut la logique mondiale du marché » (Laroche, 2003). Si la recomposition de l'État-nation reflète la crise des structures et des formes de participation politique traditionnelles, elle semble favoriser également l'émergence de nouveaux acteurs politiques et de nouvelles possibilités de gouvernance à niveaux multiples. L'idée de la gouvernance est une manière de prendre acte du rôle moins central de l'État, de la multiplicité des acteurs aux intérêts divers, de la possibilité de nouveaux partenariats entre l'État et les acteurs de la société civile. Cette idée permet aussi de sortir du cadre d'analyse resté depuis longtemps confiné aux frontières nationales, que ce soit au niveau des organisations, de la conduite des politiques publiques ou de la régulation mondiale.

19.3 Le concept d'innovation sociale en lien avec le territoire

Notre propos est de rappeler les principales caractéristiques de l'innovation sociale. En nous appuyant sur la sociologie de l'innovation et la réflexion de Norbert Alter (2000) énoncée dans son livre *L'innovation ordinaire*, nous pouvons retenir cinq traits fondamentaux de l'innovation sociale :

1. Toute innovation procède à la fois des forces de destruction de l'ordre établi et des forces de création d'un nouvel ordre. Comme le dit si bien Schumpeter, l'innovation est « une destruction créatrice ».
2. L'innovation est une trajectoire, un processus qui se déploie temporellement et non linéairement. Plus spécifiquement, l'innovation est un processus permettant de transformer une découverte en de nouvelles pratiques. Quant à l'innovation sociale, nous pouvons dire, alors, qu'elle se définit comme un processus permettant de transformer une nouvelle conception des relations sociales en de nouvelles pratiques sociales. Ainsi, les mouvements féministes ont permis l'expérimentation de nouvelles façons de vivre les rapports hommes-femmes.
3. L'innovation est un processus de création de sens nouveau ; elle s'appuie sur les croyances et l'intuition des agents innovateurs. L'innovation sociale s'appuie donc sur les croyances, la conception du « bien », ou du mieux-être social, portée par les innovateurs collectifs.
4. L'innovation est l'élaboration, par les agents innovateurs, de nouvelles combinaisons de facteurs de production (Schumpeter). Au-delà du monde de l'entreprise, nous pouvons affirmer que l'innovation sociale réside dans l'élaboration de nouvelles combinaisons de facteurs multiples. Lorsque nous parlons d'entreprises d'économie sociale, ne s'agit-il pas de combiner autrement ou de manière nouvelle diverses ressources (spatiales, matérielles, humaines, sociales, financières) pour produire de la richesse tout en répondant à des finalités sociales ?
5. La diffusion des innovations repose sur l'existence de réseaux. En ce sens, le développement de l'innovation sociale s'appuie sur l'architecture sociale informelle que sont les réseaux sociaux. Le fait que l'innovation se diffuse à travers des réseaux nous conduit à concevoir les espaces vécus, ou les territoires-réseaux, comme étant les espaces privilégiés du développement et de la diffusion des innovations. Ces territoires où s'enracine la socialité sont des terreaux de prédilection pour l'innovation sociale et sa diffusion. Ceci est vrai tout autant

pour les innovations technologiques et économiques que pour les innovations sociales. Conséquemment, les pratiques d'innovation sociale se développeraient avant tout au sein du niveau microsocial.

Une autre façon d'approcher l'innovation sociale est de s'intéresser à ses dimensions que sont la forme, le processus de création et de mise en œuvre, les acteurs et les objectifs de changement qu'elle poursuit (Chambon, David et Devevey, 1982). Nous aborderons donc les questions du « quoi », du « comment », du « qui » et du « pourquoi ».

Sa forme : Pour les trois auteurs précédemment cités, l'innovation sociale est immatérielle. Elle fait essentiellement référence à des « façons de faire », des actions, des pratiques. Elle s'oppose donc à la notion de produit. Par contre, pour d'autres, l'innovation sociale peut prendre la forme de produits tangibles. L'innovation sociale se fait novatrice parce qu'elle représente une solution hors normes dans le contexte donné.

Son processus : L'innovation sociale se particularise par la participation des usagers au processus et ce, de la prise de conscience du besoin à la conception du projet et à sa mise en œuvre. L'innovation sociale est animée par le souci de donner au groupe concerné par le projet la maîtrise de sa conception et de son déroulement.

Ses acteurs : Outre les usagers qui en constituent les protagonistes, et selon la forme qu'elle prend, l'innovation sociale est susceptible d'associer plusieurs types d'acteurs diversifiés. D'après Chambon et ses collègues (1982) : « Elle est le module le plus sûr pour mettre en place des pratiques d'interdisciplinarité […] L'absence de pont entre des pratiques ou entre des personnes ayant à connaître un même besoin sous un angle différent est parfois suffisant pour expliquer l'inefficacité ».

Ses objectifs de changement : L'innovation sociale vise la résolution de problèmes sociaux, par exemple : se défendre collectivement, se reconnaître, créer, améliorer ses conditions de vie. Plus précisément, elle vise à mieux satisfaire les besoins non ou mal satisfaits par les moyens « officiels ». L'innovation sociale peut être envisagée comme un processus d'apprentissage dont l'objectif consiste en la « valorisation individuelle » et l'« autonomisation » des usagers en vue de leur permettre de résoudre leurs problèmes.

Pour divers chercheurs, l'innovation sociale vise non seulement à résoudre un problème d'ordre social, mais également à répondre à une aspiration. L'innovation sociale ne fait donc pas uniquement référence à la notion de « résolution de problème ». L'exigence de résoudre les problèmes sociaux et la notion d'aspiration sont reprises par Bouchard et ses

collègues (1999) à travers la notion de mieux-être. L'innovation sociale est approchée ici comme une façon créative de contribuer au mieux-être des individus et des collectivités.

En résumé, rappelons la définition de l'innovation sociale que donne le CRISES. Une innovation sociale est une intervention initiée par des acteurs sociaux pour répondre à une aspiration, subvenir à un besoin, apporter une solution ou profiter d'une opportunité d'action afin de modifier des relations sociales, de transformer un cadre d'action ou de proposer de nouvelles orientations culturelles.

Parmi les questions sur lesquelles les membres de l'axe s'interrogent encore figure celle de savoir ce que l'on entend spécifiquement par innovation socioterritoriale. Une première réponse proposée par certains membres indique que le produit de toute innovation socioterritoriale serait un ensemble d'arrangements sociaux et spatialisés qui implique un changement dans la façon de faire les choses. Plus spécifiquement, Hillier, Moulaert et Nussbaumer (2004) indiquent de leur côté que le renouvellement des liens sociaux est d'une grande importance lorsque nous parlons d'innovation sociale et de satisfaction des besoins humains. Or, ces liens sociaux ont beaucoup à voir avec les liens de proximité visibles au niveau communautaire ou local. Dans ce sens, l'innovation socioterritoriale devrait favoriser l'inclusion sociale des individus et des acteurs concernés. Conséquemment, pour ces auteurs, l'innovation sociale n'a d'intérêt que s'il est accepté que le développement régional (local) est multidimensionnel (à savoir économique, social, politique et culturel) (Hillier, Moulaert et Nussbaumer, 2004).

De l'avis de l'ensemble des membres de l'axe, il faudra continuer à travailler sur la définition de critères permettant d'identifier de façon spécifique ce qui est « neuf » ou encore « différent » quand il s'agit d'innovation socioterritoriale. Cela peut se traduire, comme il a été proposé lors des débats, par une réflexion sur la part du social dans la construction des systèmes susceptibles de produire des innovations, technologiques ou sociales. À ce niveau, l'exemple de la reconversion montréalaise a été donné pour illustration.

L'analyse de cette reconversion montre que les stratégies appliquées par les acteurs montréalais coïncident en partie avec celles appliquées par les acteurs des principales villes nord-américaines, européennes et latino-américaines, mais que, dans l'ensemble, la reconversion montréalaise suit des trajectoires spécifiques dues à la place qu'y joue l'acteur social. Montréal, comme le Québec d'ailleurs, a vécu une crise très profonde à cause du choc porté à sa structure productive par ce qui est désigné comme la « crise du fordisme ». Lorsque les effets de cette crise sont devenus évidents au début des années 1980, les acteurs sociaux (syndicaux et

communautaires) ont alors réagi de façon innovatrice. Ils sont allés au-delà de la dénonciation et de la revendication pour élaborer des stratégies d'intervention dans le développement économique. Aussi, la reconversion montréalaise se met en place à travers des « innovations socioterritoriales » qui concernent la gouvernance, les orientations productives et les initiatives locales (Fontan, Klein et Tremblay, 2005).

Parmi ces innovations, on peut citer le projet Angus. Ce projet vise la reconversion industrielle de la plus vieille zone industrielle de l'arrondissement Rosemont-Petite-Patrie à Montréal. Ces terrains, mis en valeur par le Canadien Pacifique (CP) au début du XX^{e} siècle, employaient 7 000 travailleurs à la fin des années 1950. Les Ateliers servaient à la confection et à la réparation de matériel roulant pour l'industrie du rail. Au milieu des années 1970, le CP ferme une première partie de ces ateliers. Il vend le terrain à une de ses filiales pour ériger un complexe résidentiel et commercial. Les pressions populaires forcent le CP à vendre le terrain à une société municipale de développement, laquelle propose la construction de logements privés et collectifs sur le site. Ce dernier est devenu aujourd'hui le plus grand parc de logements sociaux au Canada.

En 1989, dans la veine du mouvement de relance socioéconomique des vieux quartiers industriels de Montréal, une deuxième mobilisation de leaders de la communauté s'effectue, laquelle permet à la communauté de Rosemont-Petite-Patrie de se doter d'une organisation de développement économique communautaire. Issue du milieu et dotée d'une structure démocratique, la Corporation de développement économique communautaire (CDEC) Rosemont-Petite-Patrie regroupe des personnes provenant du milieu des affaires, des institutions financières, des syndicats, des organismes communautaires et des résidants.

En janvier 1992, le CP ferme définitivement les Ateliers Angus. Cette fermeture ne signifie pas l'abandon de toute activité sur ces terrains. Le CP conçoit rapidement un projet résidentiel et commercial. Pour réaliser ce dernier, il lui faut obtenir une modification du règlement de zonage des cinq millions de pieds carrés concernés.

Pour plusieurs leaders de la communauté de Rosemont-Petite-Patrie, la fermeture des Ateliers est perçue à la fois comme une perte, mais aussi comme une opportunité intéressante. Ils y voient l'occasion de lancer un vaste projet d'implantation d'entreprises qui pourraient offrir de l'emploi local à la population de l'arrondissement. La Société de développement Angus est alors mise sur pied.

Afin de faciliter la création d'emplois accessibles à la population de l'est de Montréal, la Société de développement Angus poursuit, depuis sa création, une mission de revitalisation de la partie industrielle des terrains

Angus. Le Technopôle Angus se développe comme un laboratoire économique et social qui s'enracine dans la réalité de l'est de Montréal en s'appuyant sur les avantages qu'offre ce territoire.

En conclusion, le développement du Technopôle Angus s'inscrit dans une démarche de mise en valeur industrielle des abords de la voie ferrée du Canadien Pacifique. Il s'adresse à des entreprises tournées vers le XXIe siècle : des entreprises inscrites dans l'économie du savoir, à l'écoute de l'économie sociale, disposées à participer à un développement durable de l'économie locale par différentes attentions en termes d'embauche locale et d'insertion au travail (Fontan, Klein et Tremblay, 2005).

Par rapport à cette réflexion, le questionnement relatif au concept de territoire ressurgit. En effet, la question qui doit être posée à ce stade est la suivante : est-ce que la région constitue la notion-clé qui permettra d'approcher la part du social dans la construction des systèmes d'innovation ? Les réponses sont très partagées. Pour les uns, la notion de région est inhérente au système keynésien, qui avait comme objectif fondamental le rattrapage entre régions inégalement développées, ceci à travers l'intervention étatique. C'est justement ce qui a donné lieu à des découpages nationaux en régions administratives, qui ne recoupent pas nécessairement les territoires-réseaux abritant généralement les systèmes innovateurs. D'où l'impossibilité d'utiliser la notion de région pour mener une réflexion sur la part du social dans l'émergence des innovations. Par contre, d'autres membres, tout en admettant que le concept de région était fondamentalement keynésien, estiment tout de même qu'à l'instar d'autres concepts, celui de région est aujourd'hui redéfini dans un contexte postkeynésien. Pour eux, le concept de région a encore une vie et désigne bel et bien une réalité.

En conclusion de cette partie du texte, nous proposons l'hypothèse suivante permettant de croiser les trois dimensions d'analyse du territoire (organisationnelle, politique et sociétale) avec un type correspondant d'innovation sociale.

À la dimension organisationnelle ou interactionnelle du territoire correspondrait l'innovation organisationnelle. Le territoire est ici défini comme espace productif, espace identitaire ou vécu. Il s'agit de la dimension territoriale ayant trait aux liens économiques et sociaux, aux liens de proximité. Le cas des coopératives d'utilisation de matériel agricole met par exemple en évidence une nouvelle synergie entre les liens économiques et sociaux développés par les coopérateurs ; des modalités de démocratie organisationnelle ; une réorganisation du travail agricole plus solidaire et conviviale ; une meilleure occupation du territoire dans des zones rurales fragilisées ou en voie de l'être.

À la dimension politicoadministrative du territoire correspondrait l'innovation institutionnelle. Le territoire apparaît ici comme cadre de l'action publique, étatique ou autre. Le cas de l'implantation des CLD au Québec fournit un cadre de réflexion. L'inclusion d'une diversité d'acteurs au sein des conseils d'administration de ces organismes, tels des acteurs étatiques, des élus municipaux, des acteurs de la société civile et des entrepreneurs privés permet de penser à une forme de gouvernance locale partagée.

À la dimension sociétale correspondrait l'innovation culturelle, qui consiste à proposer de nouvelles orientations en matière de culture. Le territoire apparaît ici lui-même comme acteur de changement social, comme mouvement social. Les mouvements régionalistes et progressistes, les mouvements sociaux liés au développement durable ne seraient-ils pas une illustration de ce type d'innovation ?

19.4 Transformation des politiques locales et régionales au Québec

Si distinctions il y a concernant la définition des concepts centraux de la thématique de l'axe, tous les membres sont d'accord sur le fait que la diversité des situations territoriales et des manières de concevoir les territoires-réseaux et les régions oblige à donner beaucoup plus d'importance à la qualité des diagnostics posés avant l'élaboration des politiques de développement, ce qui revient à dire de tenir compte des particularités locales et régionales de chacun des territoires, tout en gardant à l'esprit l'importance de l'interrégional. Tous rejettent l'existence d'une politique parfaite, d'une recette miracle.

En se basant sur l'expérience québécoise des quarante dernières années, il y a consensus au sein du groupe sur le fait que l'heure est venue de chercher une articulation adéquate entre les deux modèles appliqués jusqu'ici au Québec (voir le tableau 19.1). Tout d'abord, dans les années 1960-1970, on a appliqué le modèle centralisé, ou descendant, avec soutien à la demande : production de masse, consommation collective, innovation institutionnelle de type étatique, redistribution étatique, etc. Ensuite, ce fut au tour du modèle des années 1985-1990, axé sur une relative décentralisation et le soutien des initiatives de la base (modèle ascendant) et qui fut une politique de l'offre. Ces années ont vu émerger une diversification des territoires tant sur les plans économique et social que culturel. À ce titre, on pourrait davantage parler ici d'innovation organisationnelle.

Tableau 19.1
Modèles de gouvernance

GOUVERNANCE HIÉRARCHISÉE (MODÈLE DES ANNÉES 1960-1970)	GOUVERNANCE CONTESTÉE (MODÈLE DES ANNÉES 1980-1990)
– Modèle descendant ou centralisé ; – Soutien de la demande ; – Innovation institutionnelle ; – Démocratie représentative ; – Mouvements régionalistes.	– Modèle ascendant ou endogène ; – Politique de l'offre ; – Innovation organisationnelle ; – Relative décentralisation, démocratie sociale ; – Diversification des territoires et globalisation.
GOUVERNANCE PARTAGÉE	

Dans le modèle descendant, c'était une économie centrée et nationale ; dans le second, ou le modèle ascendant, nous avons vu se déployer la mondialisation. Ce qu'il faudrait, c'est essayer les deux modèles à la fois : penser en même temps demande et offre, intervention politique nationale et régionale. C'est à toute la question de l'articulation des deux expériences qu'il faut réfléchir pour un cadre d'avenir. Dans ce sens, ne sommes-nous pas à l'aube d'une troisième génération d'approches du développement local et régional ? Cette nouvelle génération d'approches, voire de politiques, est confrontée à l'articulation de l'ensemble des niveaux que sont le local, le régional, le national et le mondial.

Ajoutons que chacun des modèles cités, descendant et ascendant, mise davantage sur une forme spécifique de démocratie. Dans le modèle descendant, ce fut la démocratie représentative, avec un système bureaucratique. Dans le second, ce fut la démocratie sociale. En considérant la synthèse énoncée plus haut, il faudrait une articulation de ces deux types démocratiques à travers la délibération, d'autant plus que, comme le soulignaient certains membres, il est difficile d'imaginer une seule forme d'imputabilité, celle liée à la démocratie représentative.

19.5 Conclusion

En guise de conclusion, nous proposons cette dernière réflexion au sujet de l'enjeu principal de notre axe de recherche, à savoir l'articulation des concepts de territoire et d'innovation sociale.

Deux voies sont proposées par les participants comme pistes de travail à suivre dans l'avenir. La première, considérant le territoire sous l'angle de la médiatisation des rapports de la société à son espace, nous invite à considérer la notion de système. Selon cette définition du territoire, celui-ci a essentiellement deux formes : une forme de type régional et une forme réticulaire, cette dernière étant la plus importante, surtout

lorsqu'on parle d'innovation puisque celle-ci se fait dans le cadre de filières et de réseaux qui ne peuvent se limiter à un cadre territorial très strict. En retenant la notion de système, deux analyses peuvent être utilisées. La première, déjà bien ancrée, est celle de système territorial d'innovation. À ce niveau, il y a les systèmes locaux, régionaux et nationaux d'innovation. Mais, de plus en plus, on se rend compte que ces définitions spatiales sont floues. La seconde analyse fait appel au concept de système territorial innovateur qui, en plus de mettre en rapport les innovateurs entre eux, est lui-même innovateur.

La deuxième piste de travail proposée, tout en reconnaissant l'importance de la notion de système, insiste plus sur l'idée du passage d'une régulation keynésienne à une autre forme de régulation dont le terme n'est pas encore évident mais qui pose des questions de gouvernance. Dans le cas québécois par exemple, depuis le milieu des années 1980, la société est à la recherche de nouvelles façons de faire qui misent sur la concertation et le partenariat dans le cadre d'une coordination gouvernementale moins hiérarchique, laissant place aux demandes de participation et de démocratie des acteurs sociaux. Ce passage d'une forme de gouvernance à une autre nous offre plusieurs éléments qu'on pourrait retenir comme des catégories d'analyse, à savoir l'idée d'économie plurielle et celle de capitalisme diversifié. Cette piste de réflexion permet de tenir compte de deux lectures qui seraient complémentaires, une lecture sociopolitique et une autre socioéconomique, ainsi que de deux types d'innovations, celles qui se diffusent à travers le marché et celles qui le font par institutionnalisation.

PARTIE 5

L'innovation sociale
Remarques conclusives

20 LA DIALECTIQUE DE L'INNOVATION SOCIALE ET DE L'INSTITUTIONNALISATION

Paul Leduc-Browne

Cela a été dit dans l'introduction de ce livre, l'innovation est sur toutes les lèvres. Longtemps le mot d'ordre de l'entrepreneur et de l'ingénieur, voilà qu'elle figure partout sur l'étendard du politicien, du fonctionnaire, de l'animateur communautaire et du sociologue. Dans un monde qui prétend valoriser avant tout la quête de l'excellence et du perfectionnement, l'innovation sous toutes ses formes est signe de succès.

L'*Ecclésiaste* avait beau affirmer qu'il n'y a rien de nouveau sous le soleil, la modernité a fait de l'innovation la forme essentielle, typique de l'action. « La bourgeoisie ne peut exister sans révolutionner constamment les instruments de production et donc les rapports de production, c'est-à-dire l'ensemble des rapports sociaux » (Marx et Engels, 1976, p. 35 ; *cf.* Berman, 1982). La concurrence marchande contraint les entreprises à innover constamment au chapitre de leurs produits, mais aussi de leurs procécés de travail et de leurs moyens de production. David Harvey (1989, p. 17) souligne l'importance du comportement faustien de l'entrepreneur engagé dans la destruction créatrice : « *The entrepreneur, in Schumpeter's view a heroic figure, was the creative destroyer par excellence because the entrepreneur*

was prepared to push the consequences of technical and social innovation to vital extremes. And it was only through such creative heroism that human progress could be assured. »

Le moderne se conçoit comme l'insoumis, celui qui défie les dieux eux-mêmes et récuse toute hiérarchie. Cet esprit libertaire et révolutionnaire faisait dire à Marx que Prométhée était le plus éminent saint et martyr du calendrier philosophique (Marx, 1841). La modernité a sécularisé les institutions pour ensuite les remettre en question systématiquement et, enfin, tendre à les dissoudre (voir, par exemple, Beck, Bonss et Lau, 2003 ; Thériault, 1994 ; Harvey, 1989) :

> Tous les rapports sociaux stables et figés, avec leur cortège de conceptions et d'idées traditionnelles et vénérables, se dissolvent ; les rapports nouvellement établis vieillissent avant d'avoir pu s'ossifier. Tout élément de hiérarchie sociale et de stabilité d'une caste s'en va en fumée, tout ce qui était sacré est profané, et les hommes sont enfin forcés d'envisager leur situation sociale, leurs relations mutuelles d'un regard lucide (Marx et Engels, 1976, p. 35).

Cette image de soi des modernes est toutefois incomplète, car l'innovation en tant que phénomène moderne repose elle-même sur des institutions et provoque aussi la création d'institutions qui la canalisent, la limitent ou la transforment. L'institution est ce qui dure, ce qui a une stabilité relative. Lukács (1960, p. 338) disait que l'organisation « est la forme de la médiation entre la théorie et la pratique ». On pourrait par analogie affirmer que l'institution est la forme de la médiation entre l'action et la structure. Dans son mythe fondateur de l'État, Thomas Hobbes (2000) cherche à éclairer la symbiose de la propriété privée, du marché et de l'État en tant que formes institutionnelles d'autolimitation qui rendent possible la société (moderne), mais seulement en tant que système contractuel soumis à la tutelle d'un État despotique, intuition étayée par la nouvelle sociologie économique (Lévesque, Bourque et Forgues, 2001). Les institutions libérales sont les conditions de l'innovation capitaliste, car elles assurent la cohésion sans laquelle on tomberait dans la condition naturelle dépeinte par Hobbes.

À nos fins, l'essentiel ici est de retenir que l'innovation capitaliste est une réalité doublement dialectique :

1. Elle est une forme phénoménale : les changements de plus en plus nombreux et rapides au niveau des phénomènes se déroulent sur le fond d'une continuité structurelle durable au niveau de l'essence, c'est-à-dire la logique de la réification – sous ses différentes facettes : capital, État, etc. (Mészáros, 1995 et 1968 ; Harvey, 1989 ; Lukács, 1978 et 1960 ; Polanyi, 1957).

2. Le triomphe des innovations (la généralisation de la forme marchande de la force de travail, par exemple) amène leur institutionnalisation et même leur changement en traditions, source additionnelle de contradictions – l'institutionnalisme historique parle de « *path dependency* » (Lecours *et al.*, 2002) ; Lukács parlait de la « période de conséquences» qui suit certains choix sociaux fondamentaux (Pinkus, 1975).

Face au processus de composition, de décomposition et de recomposition constante qui caractérise un monde régi par la dynamique de l'accumulation capitaliste, les acteurs recherchent la stabilité dans les institutions hors marché de l'État, du Droit et de la Famille, processus contradictoire dans et par lequel ceux qui contestent l'ordre établi arrachent des concessions, qui peuvent par la suite devenir des rouages du système. Offe (1984), O'Connor (1973) et Habermas (1973) ont mis en relief la contradiction entre les fonctions d'accumulation et de légitimisation de l'État capitaliste. Puisant son inspiration dans l'œuvre de Polanyi, Esping-Andersen (1999) a produit un modèle, qui a fait école, de l'État-providence en tant que structure de démarchandisation des rapports de production et de consommation. Par ailleurs, citant la théorie institutionnaliste de Coase, Melchers (2004) affirme que les firmes capitalistes elles-mêmes ne fonctionnent pas seulement selon le mécanisme des prix, choisissant aussi par moments de ne pas le faire afin de réduire leurs coûts transactionnels.

Sous le voile idéologique de l'individualisme héroïque, l'impulsion moderne de l'innovation a comme moteur non seulement la soif de la liberté, mais aussi l'impératif du contrôle. La modernité est créatrice et créature de formes toujours plus poussées de discipline et de domination. Elle est l'ère de l'institution totale (Goffman, 1961), du Panopticon (Foucault, 1975), de l'univers concentrationnaire (Los, 2004 ; Arendt, 1979), du génocide planifié (Mann, 2004 et 2005). Par ailleurs, les XIX^e^ et XX^e^ siècles n'ont pas seulement perfectionné l'État comme un « effroyable corps parasite, qui recouvre comme d'une membrane le corps de la société [française] et en bouche tous les pores » (Marx, 1975), démontrant une capacité sans cesse renouvelée d'absorber les résistances (Lamoureux, 2002 ; Bourque, Duchastel et Pineault, 1999), mais ont aussi innové sans arrêt dans la création de formes de plus en plus raffinées de contrôle et de domination au sein des rapports de production (Harvey, 1989 ; Hales, 1980 ; Braverman, 1974).

Entre l'anarchie du marché et le despotisme de l'État et de l'entreprise se profile cependant constamment une autre tendance, celle d'une innovation autre, tendant vers la palliation de l'aliénation moderne, voire sa transformation structurelle. Il s'agit de la myriade d'actions qui contestent, à différentes échelles, le despotisme de l'État et du marché, inventant de nouveaux rapports collectifs de production et de consommation

ou infléchissant de manière innovatrice ceux qui existent déjà (Browne, 1992, 1991 et 1990). Comme Jean-Louis Laville (2001 et 2000a) l'a récemment souligné, ces résistances aux logiques sociales dominantes plongent leurs racines profondément dans l'histoire de la modernité, remontant aux initiatives populaires de constitution d'espaces publics plébéiens dans la période entre la Révolution française de 1789 et celle de 1848 (Moggach, 2000a et 2000b ; Eley, 1992 ; Thompson, 1968), et s'étendant aux projets de construction d'une économie sociale et solidaire aujourd'hui. La question sociale d'aujourd'hui est en continuité directe avec celle d'il y a 150 ans (Browne, 2000, 1999).

Le néolibéralisme s'en prend aux pratiques de démarchandisation, exacerbant énormément la fragilisation (Fecteau, 2004). Les résistances à ce processus ont souvent l'air conservatrices, parce qu'elles cherchent à préserver des règles et des mécanismes de stabilisation et de cohésion. Il est vrai qu'Edmund Burke, ce père du conservatisme, fustigeait les révolutionnaires de 1789 pour avoir méconnu la nécessité historique des institutions, pour avoir pensé qu'il était possible simplement de raser cellesci et de reconstruire la société de fond en comble (Burke, 1968). Selon lui, l'innovation ne devait se produire que par l'évolution organique des institutions dans le temps. Aujourd'hui, un néolibéralisme fort apparenté au libéralisme que critiquait Burke embrasse de nouveau l'utopie d'une société des individus unis dans leurs rapports à la nature – à la fois la nature externe, celle des ressources à exploiter et des territoires à aménager, et la nature interne, celle du désir et de la crainte, fondements de la propriété privée, du marché et de l'État. On aurait toutefois tort d'identifier comme passéistes ou de « burkéennes » les résistances contemporaines au néolibéralisme. Il s'agit plutôt de saisir le moment historique duquel sortent les progressistes aujourd'hui.

Longtemps animés par un élan productiviste partageant la même utopie techniciste que le libéralisme, les courants dominants du socialisme aux XIX^e^ et XX^e^ siècles ont épousé la vision d'une transformation radicale et totale de la nature – celle de l'être humain et de son environnement. C'était, pour reprendre les mots d'Edward Thompson (1977, p. 258), « *the central proposition, then acclaimed in Soviet orthodoxy, that in socialist society the struggle between classes would give way to the more basic struggle between men and nature : massed battalions of tractors, each flying a red flag, waging furious war upon the virgin steppes* ». Sous ses formes les plus extrêmes (sous Staline, Mao ou Pol Pot), on n'a pas hésité à traiter des populations entières comme un matériau abondant à travailler, à transformer et, au besoin, à sacrifier.

Depuis quelques années, la gauche a épousé le scepticisme, voire l'agnosticisme, quant aux perspectives de transformation sociale et d'émancipation ; elle s'est faite modeste dans ses ambitions, comme dans ses prétentions intellectuelles. On n'en veut plus des mots d'ordre, des catéchismes, des formules toutes faites, des promesses radieuses d'avenirs meilleurs. On s'attend à des idées et des projets concrets, spécifiques, réalisables dans l'espace d'une vie. Les résistances à l'ordre établi en Occident aujourd'hui cherchent à s'adapter aux structures ou à les habiter autrement, plutôt que de proclamer l'impératif de leur abolition, contrairement aux mouvements qui ont dominé la lutte anticapitaliste pendant plus d'un siècle. On veut changer le monde, mais pas n'importe comment. On s'inspire, d'un côté, d'une conscience des limites écologiques du possible ; d'autre part, on se nourrit d'une connaissance sociologique de l'épaisseur institutionnelle du social. Cette « modestie » peut donner à la gauche qui l'affiche une allure de conservatisme. En réalité, la question est plus complexe que cela. On ne peut plus accepter de modèle téléologique de l'histoire ou même croire en la notion du progrès. Cela n'interdit toutefois pas de penser les innovations et les transformations sociales émancipatrices. Il s'agit de réinventer la pensée utopique, et c'est le projet qu'on voit renaître un peu partout aujourd'hui.

Le néolibéralisme cherche l'innovation constante dans le cadre d'une certaine logique d'action, celle du marché ; les résistances au néolibéralisme aujourd'hui tentent d'innover dans tout l'éventail possible des logiques d'action, en s'opposant à la transformation effrénée des institutions apportée par le néolibéralisme. Il s'agit de transformer le monde, de viser l'émancipation humaine, mais dans la conscience de la densité et de la complexité du social, qui interdisent les stratégies simples et meurtrières d'une autre époque. Len Arthur et ses collègues ont par ailleurs sûrement raison d'affirmer, dans le chapitre qu'ils ont écrit dans ce livre, qu'on aurait tort de s'enfermer dans une vision apocalyptique ou linéaire du changement.

L'innovation sociale émancipatrice implique non seulement une spatialité sociale autre, mais aussi une temporalité différente. L'innovation capitaliste a toujours comme impératif d'écourter le plus possible le temps nécessaire à la production et à la distribution. On a beaucoup évoqué le caractère instantané des communications et des transferts de capitaux rendu possible par les nouvelles technologies de l'information et de la communication, en le contrastant avec le monde traditionnel encore ancré dans les rythmes lents, sinon de la campagne, du moins du corps humain. Quant au temps de la consommation, l'industrie capitaliste cherche aussi à le réduire, afin qu'il puisse se répéter le plus souvent possible ; mais il s'agit en même temps souvent d'allonger l'expérience vécue de la consommation, à en faire une expérience esthétique, afin que le consommateur

éprouve le sentiment de « sortir du temps » tout en consommant toujours davantage et plus souvent. Le temps de l'innovation sociale émancipatrice est tout autre. Mais là encore, le temps de l'émancipation ne peut plus se penser selon le modèle de la sublimité qui a caractérisé le processus de changement préconisé par le socialisme révolutionnaire du XXe siècle. Le concept de l'innovation sociale émancipatrice appelle aujourd'hui une compréhension nouvelle de la multiplicité et de l'hétérogénéité des temps sociaux (Brose, 2004 ; Giesen, 2004 ; Harvey, 1989 ; Bloch, 1978 ; Lefebvre, 1968 ; Gurvitch, 1961).

21 INNOVATION ET CHANGEMENT SOCIAL

Jean-Marc Fontan

Les théoriciens qui étudient le changement social accordent une fonction marginale ou instrumentale aux innovations. Les grandes transformations sociétales et civilisationnelles seraient le fait de facteurs déterminants dits structurels, telles l'augmentation de la démographie d'une population, la modification des rapports de classe, des développements culturels. Lorsque l'innovation est perçue comme un déterminant – telle l'invention de la roue ou encore celle de l'horloge –, elle joue un rôle quasi mécanique dans l'évolution qui s'ensuit au sein des sociétés ayant généralisé l'usage de telles inventions. En réaction adaptative, ces facteurs favoriseraient l'apparition de processus et de mécanismes organisationnels ou institutionnels à partir desquels une société s'aventurerait dans une voie plutôt qu'une autre, entraînant par le fait même un ensemble de conséquences. Le changement social émergerait de déterminants structurels qui susciteraient des processus et des mécanismes adaptatifs dont découleraient un ensemble de conséquences qui témoigneraient du passage d'un état qualitatif de société à un autre (Haferkamp et Smelser, 1992).

Sans remettre en question l'importance des déterminants structurels, nous proposons une interprétation complémentaire du changement sociétal qui accorde une place importante aux déterminants dynamiques, c'est-à-dire aux actions individuelles et collectives initiées par des acteurs

qui, volontairement ou non, agissent de façon transgressive ou défensive par rapport au cadre institutionnel qui les environne. Selon le point de vue défendu ici, l'action sociale a le potentiel d'engendrer des transformations d'envergure au sein des sociétés ayant atteint, par le développement de leur culture, telles les sociétés primates et très particulièrement les sociétés hominidées, un niveau élevé de complexité.

Trois éléments sont à clarifier lorsque l'on propose une relecture des changements sociétaux à partir du concept d'innovation. Dans un premier temps, il importe de définir les concepts centraux utilisés. À cette fin, nous proposerons deux définitions relativement simplifiées pour qualifier tant l'innovation que le changement social.

Dans un deuxième temps, il s'agit de bien saisir la nature du processus qui permet d'insérer la nouveauté dans la norme, une insertion réalisée par des actions individuelles ou collectives à vocation transformatrice de l'ordre social. Nous introduirons alors un mode d'analyse de l'innovation qui tient peu compte de ses caractéristiques unidimensionnelles – l'innovation technologique, l'innovation sociale ou l'innovation culturelle – et qui accorde une centralité à l'idée que l'innovation est fondamentalement multidimensionnelle. Bien saisir cette nature plurielle de l'innovation permet de mettre en lumière le rôle et la fonction des différentes dimensions tout au long du processus de généralisation de son usage social. Dès lors, il se dégage une représentation construite de l'insertion de l'innovation à partir de trois types d'actions sociales séquentielles distinctes : les actions collectives conflictuelles, les actions organisées et les actions instituées.

Dans un troisième temps, à partir de deux processus qui s'entrecroisent fondamentalement, nous élaborerons sur le lien que nous établissons entre innovation et changement social. Nous associerons le premier processus au mouvement de désinstitutionnalisation qui accompagne la construction de l'usage social d'une invention ou d'une nouveauté. Cette désinstitutionnalisation correspond à une mise en obsolescence d'orientations, de valeurs, de principes, de règles, de normes, de contraintes, de sanctions édictés pour encadrer, régir ou réguler des comportements ou des attitudes. Le deuxième processus que nous décrirons, celui d'institutionnalisation, découle d'une montée en puissance d'orientations, de valeurs, de principes, de règles, de normes, de contraintes, de sanctions visant à promouvoir de nouveaux comportements ou de nouvelles attitudes.

Le cadre d'analyse qui inspire notre interprétation du lien entre innovation et changement social repose sur un jeu à somme positive produisant de la valeur ajoutée entre, d'une part, des modalités de régulation et, d'autre part, des modalités de contournement de ces dernières. D'une

part, la pérennité de l'institutionnalisation est reproduite par des mécanismes de régulation. D'autre part, cette institutionnalisation repose sur des bases fragiles puisque tout cadre culturel accorde une place à l'adaptation ou à la réforme. Nous parlons de jeu à somme positive puisque de l'interface entre régulation et innovation transpire du changement sociétal. Il faudrait parler de jeu à somme nulle lorsqu'un des deux processus agit de façon hégémonique, empêchant soit la mise en place d'une stabilité au sein de l'ordre sociétal, soit le verrouillage de toute possibilité évolutive ou transformatrice de cet ordre. Au sein de certaines sociétés animales, comme chez les fourmis, il est clair que les modalités génétiques de régulation sont hégémoniques, ne permettant plus aux modalités génétiques d'innovation d'entrer en scène et de permettre une évolution culturelle de ces sociétés.

21.1 Innovation et changement social en définition

L'innovation qualifie l'intégration durable d'une nouveauté au sein d'une composante significative d'un groupe social. Par nouveauté, il est entendu tout ce qui est de nature tangible (une technique, un mode relationnel) ou intangible (une connaissance, une valeur). Parler d'intégration durable renvoie à une pérennisation de la nouveauté, au dépassement d'un comportement, d'attitudes ou de compétences idiosyncratiques, sans lendemain. Pour prendre place, la reproductibilité repose sur des éléments à la fois qualitatifs et quantitatifs : être acceptée tant par un ou des leaders, donc un ou des animateurs de pôles de pouvoirs, que par des « intéressés », c'est-à-dire par un nombre significatif de personnes.

Le changement social radical, quant à lui, se traduit par l'adoption de nouveaux arrangements institutionnels ayant une incidence centrale sur le devenir d'une société. Passer de la famille étendue à la famille nucléaire, d'une société civile corporative à une société civile associative et d'une forme entrepreneuriale de type « société royale » à une forme entrepreneuriale privée constituent autant d'élément sériels de nouvelles formes institutionnelles liées à un changement social radical, la modernité.

Le changement social mineur relève de l'application de comportements différenciés au sein d'une forme institutionnelle, comme celle de la famille nucléaire, de l'association moderne ou de l'entreprise privée. De tels changements mineurs peuvent s'accumuler et se concentrer de façon telle que ces différences en arrivent à transformer le sens même du moule que représente la famille nucléaire.

21.2 De l'innovation au changement social

Comment une invention ou une découverte en arrivent-elles à provoquer du changement social mineur ou radical ? Tout simplement en s'institutionnalisant, c'est-à-dire par et dans un travail de mise en reconnaissance de l'usage social qui est fait de l'invention ou de la découverte. Une invention ou une découverte qui ne trouvent pas de niche où s'incruster dans un corps social restent et demeurent une invention ou une découverte socialement inertes ; elles ne peuvent pas passer à l'étape de l'innovation.

Les mots clés pour marquer le processus par lequel une invention passe à l'étape de l'innovation sont la résonance sociale et la reconnaissance élargie. L'invention qui ne trouve pas à être appliquée socialement au sein d'un usage reconnu par autrui, donc d'un sens ou d'une utilité socialement acceptée, ne devient pas une innovation. Pour pouvoir être reconnue par un groupe social, elle doit, dans un premier temps, transiter par un ou des acteurs, c'est-à-dire par au moins une personne qui va insuffler par l'action une utilité à une découverte. Cette personne peut être l'inventeur comme ce peut être une autre personne. Ces médiateurs se trouvent à doter l'invention d'une applicabilité pratique et tangible.

Dans un deuxième temps, il est souvent nécessaire pour certains acteurs concernés de mobiliser des ressources de la société pour poursuivre le travail de construction de l'usage. Cette mobilisation prend par exemple la forme d'accords ou de conventions mineures plus ou moins formelles pour faire reconnaître un usage social d'une invention auprès d'autres individus. Si, comme nous invite à le penser Max Weber, l'action est sociale lorsqu'elle est dirigée vers autrui, l'action innovante devient sociale lorsqu'elle est socialement appropriée et territorialement localisée par autrui, donc par plus qu'une personne d'un groupe. De un, au-delà du travail de médiation que traduit l'effort d'appropriation par l'acteur de l'invention, donnant un sens précis à un usage, il faut que se diffuse ce mouvement initial d'appropriation à d'autres acteurs. De deux, par l'effet même d'appropriation, est déclenché un mouvement de localisation de l'innovation au sein d'un territoire micro local, donc dans un environnement social dynamique meublé d'inégalités, comme le rappellent les travaux de l'équipe de Janet Siltanen, Willow Scobie et Arlette Willis, un environnement où cohabitent de la cohésion, des tensions et des conflits.

Lier l'innovation à l'appropriation et à la localisation, c'est prendre en considération la nature orientée de l'action sociale. L'acteur agit à partir de rationalités, de modes de justification qui lui donnent une marge de manœuvre sur le cadre normatif imposé par une société. En orientant son action, l'acteur rend possible la transgression. En accentuant les

mouvements d'appropriation et de localisation, l'innovation atteint un niveau de signification sociale qui défie l'ordre établi tout en posant en tout légitimité l'enjeu de son intégration au monde de la norme.

La socialisation de l'invention correspond à sa mise en visibilité auprès d'autres personnes que celles qui l'utilisent, ce qui signifie que ces personnes sont confrontées au choix de reconnaître ou non la justesse ou la pertinence de la transgression qui est réalisée. Dans un cadre où les nouvelles personnes trouvent relativement appropriée la transgression qui est faite à l'ordre établi, elles ont le choix de renier cette utilisation, d'adopter une attitude neutre ou de faire leur la nouveauté. Ce faisant se construit ou non une reconnaissance sociale de l'utilité de la nouveauté.

Plus le niveau de résonance à une nouveauté est élevé, moins la ou les personnes qui ont assumé le travail de médiation ou de traduction sont remises en question. Dans le cas où les résistances sont importantes, cette ou ces personnes ont le choix d'accepter cette non-reconnaissance et d'arrêter de transgresser les normes ; de faire comme si de rien n'était et de continuer sans se soucier du peu de valeur qui leur est accordé ; ou de mobiliser des ressources pour surmonter les résistances.

Le fait de ne pas se soucier des autres peut perdurer tant et aussi longtemps que des sanctions ne sont pas appliquées ou que les résistances ne s'élèvent pas en nombre ou en qualité. Si tel devient le cas, l'acteur est confronté au choix de surmonter ou non l'environnement hostile qui se déploie autour de lui. Si le choix de continuer la lutte l'emporte, le processus de construction de l'usage exige une mobilisation de ressources autres que celles qui ont été nécessaires lors de la phase d'émergence de l'usage. Les actions collectives conflictuelles à faible niveau d'organisation ne sont pas suffisantes et demandent que se systématise le travail de montée en usage social de la nouveauté. Ce deuxième temps s'inscrit dans une phase qui suit l'émergence de l'usage social de la nouveauté et qui correspond à la phase de consolidation de cet usage. L'activité de consolidation de l'usage social d'une invention permet l'entrée en scène de l'action organisée, au sens où l'utilisent les théoriciens de la mobilisation des ressources.

La juxtaposition des actions conflictuelles portées par le mouvement social aux actions organisées à partir d'initiatives concrètes élève le niveau de reconnaissance de l'usage et rend possible le passage à la phase finale du processus, celle de son institutionnalisation. Cette dernière phase représente une généralisation très avancée de l'usage social et l'imposition de cadres précis de l'utilisation de la nouveauté. Ces cadres nourrissent un troisième type d'action, que nous qualifions d'action instituée, un type d'action qui joue un rôle central dans la régulation de l'espace de production et de reproduction du corps social.

Nous avons ainsi décortiqué le processus de construction d'un usage social en trois temps, lesquels mettent en scène trois types d'actions sociales. Dans notre esprit, ces types d'action se superposent. Il serait réducteur d'affirmer que l'action collective conflictuelle entre en scène uniquement dans la phase d'émergence et qu'elle disparaîtrait dans la phase de consolidation ou dans la troisième phase, dite évolutive ou instituée.

En présentant de la sorte le processus de construction de l'usage social, il devient possible d'identifier le rôle joué par les différentes dimensions de l'innovation dans les trois phases que nous avons identifiées.

À titre illustratif, il est envisageable de penser que la dimension culturelle d'une invention technique ou économique interagit fortement lors du processus d'émergence de l'usage. Le fait que l'acteur perçoive ou identifie un besoin social non comblé, un problème à résoudre, une urgence à agir ou une aspiration à combler est fondamental dans le passage à l'acte de construction de l'usage social à vocation technique ou économique.

Le passage à l'acte, fort bien analysé dans l'ouvrage de Norbert Alter traitant de l'innovation ordinaire, signifie que l'acteur social constate et affirme l'inadéquation d'une composante institutionnelle du cadre culturel qui est sien tout en proposant une ou des pistes de solutions, donc des modifications à l'ordre technique ou à l'ordre économique.

21.3 Désinstitutionnalisation et institutionnalisation d'usages sociaux

L'étude du processus de construction d'un usage social nous informe sur la mise en obsolescence du cadre normatif entourant certaines institutions, le recours à la famille élargie par exemple, et son remplacement par un autre, le recours à la forme institutionnelle que représente la famille nucléaire. D'une certaine façon, un mouvement de désintitutionnalisation accompagne souvent la montée en puissance d'un nouveau cadre institutionnel. Le recours à la monnaie de papier rend obsolètes d'autres mécanismes d'échange, tels le troc, sans toutefois les faire disparaître complètement. Si l'usage de la monnaie s'institue de façon centrale, l'utilisation du troc peut demeurer présente et s'exercer de façon marginale. Par perte d'institutionnalité, il est entendu un déplacement hégémonique de la place occupée par un usage social.

La dynamique entourant le croisement des mouvements de désinstitutionnalisation et d'institutionnalisation explique en partie les divergences rencontrées au sein de sociétés partageant des lignes évolutives

semblables. À titre indicatif, la forme que prend la famille nucléaire en Europe varie considérablement entre le modèle méditerranéen et le modèle anglo-saxon. Pourquoi ? Parce que les opportunités, les contingences, les mobilisations de ressources, les résistances au changement, les compromis et consensus tissés lors de la construction de l'usage agissent fortement sur la façon par laquelle ce qui est désinstitué résiste ou amplifie ce qui s'institue. Dès lors, les rapports de force entre les acteurs impriment des spécificités nationales, régionales ou locales, ce qui se traduit par l'adoption de modes différenciés de construction de nouveaux usages sociaux.

Les modèles sociétaux constituent l'expression des influences réciproques qui se jouent entre tout institué en perte d'importance et tout instituant qui monte en puissance. Dès lors, la construction de nouveaux usages sociaux a pour effet d'orienter la façon dont une société utilise un vocabulaire institutionnel qu'elle partage avec d'autres sociétés. Il apparaît donc normal que les innovations qui prennent place au sein des sociétés capitalistes du centre, malgré le fort niveau d'intégration de leurs formes institutionnelles, présentent des niveaux de convergence significatifs.

21.4 Conclusion

Il nous faut revenir en conclusion sur le lien qui s'établit entre innovation et changement social. Peter Hall, dans une œuvre magistrale sur l'évolution de l'âge d'or des cités méditerranéennes, occidentales puis planétaires, établit une relation directe entre le fait de connaître un âge d'or métropolitain et les capacités innovantes des élites des métropoles étudiées (Hall, 1998). Si l'œuvre de Hall est convaincante, elle permet difficilement de saisir les éléments à la source de la capacité créatrice des élites de grandes cités. Pourquoi, à tel moment de l'histoire d'un grand centre urbain, une élite est-elle en mesure d'innover et pas à un autre ? À quoi peut-on attribuer le bourgeonnement ou le déclin de l'esprit innovant et créatif d'un groupe social ?

Il est évident que les facteurs structurels ne peuvent expliquer de telles éclosions ou leur déclin sur de courtes périodes et à des endroits géographiques bien particuliers. Ces facteurs exercent bien évidemment une influence sur les phénomènes relevant de la longue durée historique. Ils sont difficilement utilisables pour rendre compte des changements sociaux se produisant sur la moyenne ou sur la courte durée. Considérer l'influence des actions individuelles et collectives dans l'avènement du changement social permet d'ouvrir la voie à un modèle d'analyse plus souple et plus adapté.

Dès lors, si aux facteurs structurels se greffent des éléments systémiques auxquels s'ajoutent des facteurs de contingence, il importe aussi de considérer l'apport de l'action sociale à vocation transgressive émanant d'individus ou de collectifs. Ceci est d'autant plus important que les analyses prospectives du développement à venir ou souhaité de l'humanité ont tendance à produire des utopies limitées dans leur capacité d'intégrer la nature complexe du changement sociétal.

À un moment de l'histoire humaine où la prise en considération de cette complexité devient vitale pour le devenir de l'humanité, nous devons être en mesure de construire des modèles prospectifs qui auront la capacité de combiner l'ensemble des facteurs clés à la base du changement sociétal. Dès lors, mieux comprendre comment les facteurs structurels, systémiques et de contingence agissent sur les processus radicaux d'innovation et sont influencés par eux devient un enjeu central, tant pour la recherche fondamentale que pour la recherche appliquée.

22 L'INNOVATION SOCIALE ET SES ACTEURS

Innovations sociales et rapports sociaux

Paul R. Bélanger

Les travaux des divers axes de recherche du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES) confirment bien la pertinence et l'extension de la notion d'innovation sociale ainsi que la richesse des nouvelles expérimentations d'une société active. Un des leitmotivs du CRISES invitait à tourner le regard sur ce qui se construit et non sur ce qui s'écroule. Vers le milieu des années 1980, sur fond de crise du fordisme et du providentialisme, la lutte était vive entre l'ultralibéralisme agressif et la défense conservatrice du modèle de la Révolution tranquille. Il était stimulant de se consacrer à la recherche et à l'analyse des occasions de renouvellement et de créativité que, justement, la crise offrait. Les exposés ont bien montré la diversité et la multiplicité des lieux d'inventivité et des pratiques novatrices.

22.1 Les innovations sociales : une activation de la société

Si l'innovation sociale est une notion relativement nouvelle dans la littérature et dans la réalité, on peut suggérer deux interprétations principales. D'abord, l'innovation était considérée comme l'affaire des dirigeants de la société, réservée donc aux entrepreneurs de génie, aux services de recherche ou aux grands mandarins des administrations. Elle avait une connotation exclusivement scientifique, technologique ou organisationnelle. Cette conception était en phase, dans les entreprises, avec le fordisme et le taylorisme et, dans les services aux usagers-consommateurs, avec le providentialisme géré par la technocratie. Point n'est besoin ici de rappeler comme, par exemple, les sociologues du travail l'ont amplement démontré, qu'il était même interdit aux ouvriers d'innover. La logique sous-jacente à ces innovations des dirigeants est d'abord économique, celle de la productivité et de la capacité concurrentielle. La crise économique et sociale ainsi que les luttes des mouvements sociaux ont contribué à assouplir quelque peu ce rapport de domination, au moins dans certains champs d'activités. À la contestation et aux revendications, les acteurs sociaux ont ajouté la prise en charge de solutions : nouvelles manières de produire et création de services collectifs, tout en initiant de nouvelles formes de gouvernance : partenariat, autogestion, coopératives et autres, qui manifestent un élargissement de la démocratie vers la démocratie sociale. Les innovations sociales, celles que le monde ordinaire s'approprie ou celles qu'il invente, signalent donc un changement de société. La différence est de taille.

En résumé, et en utilisant la terminologie nouvelle, l'innovation technologique repose sur les professionnels de l'innovation, sur une forte division du travail entre manipulateurs de symboles et analphabètes. L'innovation sociale, elle, mobilise toutes les compétences, y compris celles construites par l'expérience. Si la société du savoir est celle des gagnants et des perdants, des mobiles et des enracinés, donc selon un processus d'exclusion, celle de l'innovation sociale est une société de l'inclusion, car elle fait appel à tous et toutes pour innover dans leurs champs d'activité respectifs.

La seconde interprétation de l'émergence des innovations sociales emprunte aux problématiques de la modernité contemporaine. Giddens, Touraine, Castells ou Dubet, quoique dans des termes différents, soutiennent que dans nos sociétés les individus, loin d'être contraints dans leurs comportements par les traditions et les institutions, sont au contraire « contraints » de faire des choix, de prendre une distance par rapport aux pratiques établies par les règles et les pouvoirs, bref de s'affirmer comme capables de se créer individuellement et collectivement. Ainsi

l'institution est ouverte à sa propre remise en question, et la société se définit le mieux par un rapport entre pouvoir et identités, entre pouvoirs et acteurs collectifs porteurs de projets. Ces considérations impliquent qu'innover ne va pas de soi. Les institutions définissent des statuts et des rôles, des devoirs et des responsabilités, et donc des routines de comportement, alors que les identités-projets sont construites à partir de l'expérience personnelle et collective, de matériaux historiques et d'attributs culturels, qui sont les ressources d'une action autonome et différente : identités territoriales, nationales, communautaires, de genre, de classes, sectorielles, professionnelles…

L'innovation sociale, c'est donc une rupture, une discontinuité, une dissidence. La capacité d'innover implique, dirais-je, de mettre un pied de côté, de prendre une distance par rapport aux institutions, donc de s'autonomiser. Ainsi peut émerger un projet, un devenir autre, ou plus simplement une manière de penser et d'agir autrement, une pratique nouvelle, une nouvelle combinaison des ressources et des liens sociaux.

Je soumets que l'innovation sociale se saisit le mieux par ces deux tendances de la société : appel à la démocratisation sociale, contre le taylorisme et la dépendance, et appui sur son identité pour la construction de sa propre existence. Ainsi, même si elle se traduit par des pratiques quotidiennes d'élaboration de services, elle n'est pas seulement résolution de problèmes dans une perspective d'analyse stratégique, ni réductible à une analyse politique de lutte pour la représentativité ; elle assume ces logiques d'action, relativement autonomes, et se présente aussi comme résistance, aspiration, projet.

22.2 L'innovation sociale : une notion empirique à théoriser

Un programme de recherche centré sur l'innovation sociale ne peut que s'inscrire dans une problématique de la production de la société, aux antipodes des structuralismes, si dominants il y a quelques années, qui insistent plutôt sur la reproduction, soit par la socialisation à des valeurs institutionnalisées, soit par les rapports de domination. Car s'il faut reconnaître que si les structures sociales sont produites et reproduites, et se manifestent dans des formes institutionnelles et culturelles évidemment variées selon les sociétés, il faut affirmer en même temps et du même souffle qu'elles peuvent aussi être transformées. Elles le sont par des acteurs sociaux définis par leurs compétences, la conquête de leur autonomie et de leur authenticité et leur capacité d'intervention. Ils s'engagent dans des pratiques sociales innovantes, critiques et nécessairement conflictuelles, et dont les résultats sont toujours imprévisibles.

Faut-il ajouter que ces acteurs sont multiples, qu'ils construisent leur identité à même des ressources diverses ? Les sociétés contemporaines sont complexes. Si le travail et le capital ont pu être considérés comme les acteurs principaux de production de la société, l'histoire récente nous présente une présence forte et active d'acteurs intervenant dans presque toutes les sphères de la société (éducation, culture, santé, etc.), au niveau local (centre de la petite enfance, entreprise, coopérative d'habitation, etc.) comme au niveau sociétal (écologie, féminisme, altermondialisme, etc.).

Pour cette raison, il est pertinent de distinguer plusieurs types d'innovations sociales. Car la société n'est pas une entité homogène, elle se décline par la coexistence de plusieurs systèmes (ou sous-systèmes ou dimensions), relativement autonomes mais néanmoins hiérarchisés. Ils sont autonomes parce qu'à chacun correspondent un enjeu, des acteurs et des identités, des mécanismes sociaux propres, une logique de l'action. Ils sont en même temps, selon leur niveau, des expressions des rapports de domination qui traversent l'ensemble de la société, d'où la possible distanciation à la source de l'innovation sociale à chacun des niveaux.

Un de ces systèmes est constitué des rapports sociaux, c'est-à-dire des rapports de classes définies largement comme classes et élites dirigeantes d'un côté et classes dominées économiquement ou culturellement de l'autre. C'est à ce niveau que se déroulent les débats et les luttes pour la définition des orientations sociales et culturelles de la société. L'enjeu est donc la production des principaux principes d'un idéal de « bonne société ». Cet enjeu peut être repéré à partir des idéologies, des discours et des projets des grands acteurs sociaux qui, d'ailleurs, s'appuient sur leurs intellectuels respectifs pour affiner la « rationalité » et l'objectivité de leurs argumentations. Les acteurs de l'innovation sociale sont alors les mouvements sociaux qui, au nom de leurs identités diverses, se positionnent en critiques des classes dominantes ; et le conflit peut prendre la forme de mobilisations populaires ou de négociations au plus haut niveau. À moins que le système politique ne soit autoritaire et fermé, le résultat des débats et des luttes se traduira en compromis qui s'avèreront plus ou moins imposés par les groupes dominants et donc plus ou moins satisfaisants pour l'ensemble des citoyens.

Ce sont ces compromis qui se traduiront en formes institutionnelles que l'on peut considérer à la fois comme une codification des rapports sociaux fondamentaux (Boyer, 2002 ; revue *L'Année de la régulation*) et comme les règles du jeu qui rendent possibles les relations sociales dans la société (Hollingsworth, 2000 ; North, 1990). Ces règles du jeu inscrites dans les constitutions et les diverses législations distribuent la répartition des pouvoirs et, à ce titre, constituent un système de rapports sociaux qui produit les décisions considérées comme légitimes, c'est-à-dire le système

politique, au sens large, de la société. Les économistes de la régulation insistent presque exclusivement sur les formes institutionnelles économiques (relations de travail, concurrence, État, monnaie et finance, relations internationales) pour caractériser les différents modes de régulation des sociétés capitalistes, mais à l'évidence, la famille, les systèmes de santé, d'éducation, de solidarité sociale et ainsi de suite sont aussi des formes institutionnelles. À ce niveau, les enjeux sont l'influence sur la prise de décision par l'inclusion dans le système de décision selon diverses formes de participation tel le partenariat ou par la pression politique, et les acteurs sont bien connus, à savoir les partis, les syndicats, les associations d'usagers, de consommateurs, de citoyens d'un quartier ou d'une région, par lesquels les identités aussi se manifestent.

Ce que l'on observe concrètement, ce sont les organisations qui sont le lieu du « travail », de la répartition et de la coordination des activités qui permettent de produire de l'action concertée. Le système politique y pénètre par les décisions concernant l'autorité et la hiérarchie. Mais l'organisation s'évalue surtout par sa capacité à coordonner les actions d'acteurs dont les métiers, les intérêts et les objectifs sont très diversifiés, ainsi que par sa capacité à gérer les contraintes d'un environnement concurrentiel complexe et dynamique, y compris les demandes des usagers-consommateurs-citoyens.

À l'intérieur des organisations, l'enjeu à ce niveau concerne l'autonomie et la reconnaissance des compétences. Les acteurs s'identifient ici aux diverses identités professionnelles qui développent des actions de type stratégique. Les revendications portent sur les salaires, sur l'amélioration des conditions de travail, sur la sécurité d'emploi et tout particulièrement sur un changement des modes de coordination, et se traduisent par des innovations quant aux formes d'organisation du travail.

Quant à la relation aux usagers-onsommateurs des produits et services des organisations, l'enjeu concerne aussi le rapport d'autorité, outre le prix, la qualité et la pertinence. Les usagers-consommateurs compétents ont plusieurs stratégies à leur disposition, du boycott des organisations existantes à la création de nouvelles entreprises. Ces dernières sont l'une des innovations sociales les plus importantes contribuant à établir des relations plus égalitaires et des services mieux adaptés aux demandes des populations desservies. Mais aussi, étant donné les liens avec le système politique, elles innovent souvent quant à leur mode de gouvernance en créant de nouveaux modèles de gestion.

Ainsi, par l'articulation de plusieurs théories, on peut repérer des innovations théoriquement distinctes tout en rappelant les liens entre elles. Car les innovations sociales seront d'autant plus fréquentes et

radicales qu'elles s'appuieront sur un mouvement social lui-même soutenu par des revendications largement partagées au niveau organisationnel. Inversement, les innovations organisationnelles seront d'autant plus répandues qu'elles seront liées à un mouvement social puissant. Peut-être serait-il opportun d'« importer » ici la distinction utilisée par les études sur l'innovation technologique entre les innovations progressives (ou incrémentales) et les innovations radicales…

Dans la pratique de la recherche, les chercheurs ne prennent le plus souvent pour objet que l'une ou l'autre de ces dimensions, et à l'intérieur de ce cadre général, ils enrichissent la connaissance en recourant à la diversité des problématiques : relations industrielles, interactions sociales, réseaux, et ainsi de suite.

Le fourmillement d'initiatives créatrices et d'angles d'approche n'atteint pas la cohésion du CRISES, car les expérimentations étudiées sont celles qui innovent dans la création de nouveaux lieux de participation des travailleurs, des usagers, des citoyens, donc des lieux qui favorisent un élargissement de la démocratisation de la société, à quelque niveau et dans quelque domaine que ce soit. En toile de fond, le programme de recherche du CRISES soutient l'hypothèse que la société québécoise se caractérise par une configuration spécifique de ses formes institutionnelles et organisationnelles ainsi que de ses pratiques discursives qui la distingue de celles de ses voisins immédiats et qui forme ce que beaucoup d'auteurs aiment à nommer le modèle québécois. Le partenariat (ou la concertation entre les acteurs sociaux) serait l'une de ses spécificités, qui se manifeste à divers niveaux, des Sommets socioéconomiques à la gouvernance régionale et des entreprises, à l'économie mixte, et tout autant aux diverses formes de participation active des acteurs dans des associations locales.

Ainsi les innovations sociales sont la production de nouvelles formes organisationnelles, institutionnelles et discursives, initiées ou à tout le moins appropriées par des acteurs sociaux en rupture critique avec les structures dominantes sur la base d'identités-projets. Ces innovations, sur le plan normatif, sont progressistes, à la différence des innovations régressives néolibérales qui tendent à construire des sociétés sans identité, homogènes, sur le principe du seul marché régulant les relations entre individus comme institution. Ces innovations produisent des effets de performances différenciées, comme le relèvent les études comparatives à partir des statistiques sur les niveaux de revenu, les fiscalités, les écarts de richesse, les taux de chômage, etc.

22.3 Diffusion et sélection des innovations sociales

Les innovations ne se produisent pas dans un vide social. Elles sont attendues en quelque sorte par le système social dans lequel elles visent à s'insérer, système social évidemment traversé par des conflits. *Ultimo*, ce sont les rapports sociaux qui sélectionnent les innovations aptes à se diffuser dans la société.

Les innovations sociales se diffusent dans la société comme si cette dernière était constituée de cercles concentriques de plus en plus grands : par exemple, une innovation initiée par un petit groupe dans une entreprise réussit à s'implanter puis s'étend à toute l'entreprise, puis à toutes les entreprises dans toute la société. Une telle conception est celle préconisée par l'individualisme méthodologique, selon laquelle ce sont les comportements individuels qui créent les institutions dans un mouvement « du bas vers le haut », qui déterminent progressivement les règles du jeu. On l'a vu, chacun des sous-systèmes se caractérise par ses enjeux propres, ses acteurs, ses mécanismes et processus de mobilisation. Et les institutions créent un cadre pour les organisations et les comportements individuels de la même manière que les règles du jeu créent un cadre pour le jeu, comme le montrent bien les études sur les systèmes sociaux d'innovation. Dans ce sens, les institutions ont une rigidité, une stabilité, une longévité, par leur épaisseur historique, plus grandes que les organisations. D'où la question du blocage institutionnel qui revient souvent dans nos recherches.

Dans le champ de l'organisation, la genèse et la diffusion des innovations sociales reposent sur la formation de réseaux d'acteurs, sur des processus d'alliances et d'échanges qui colorent les caractéristiques du produit final. Les innovations sociales se heurtent aux routines et à l'ordre bureaucratique, et celles qui visent la répartition et la division du travail se diffusent plus facilement que celles qui modifient les modes de coordination, car elles s'inscrivent alors dans les rapports sociaux d'autorité et visent la démocratisation de l'organisation du travail. Cette dynamique de réseaux, d'alliances et de négociation rend compte du fait que les innovations sociales qui se diffusent ne sont pas nécessairement les soi-disant meilleures pratiques, mais celles qui sont sélectionnées positivement par le type de relations sociales prédominant dans les organisations susceptibles d'en faire usage.

Les institutions offrent une plus forte résistance à l'innovation que les organisations pour plusieurs raisons. D'abord, comme on l'a vu, les enjeux concernent la répartition du pouvoir et impliquent la mobilisation d'acteurs reconnus socialement, tels les syndicats, les partis, les associations d'usagers. Puis elles ont une durée historique qui leur a permis de

tracer des modèles de comportements et d'attitudes difficiles à reconfigurer: d'où la notion de dépendance du chemin ou de subordination au parcours (*path dependency*) souvent évoquée par les analystes institutionnalistes. Enfin, les institutions se renforcent les unes les autres dans une relation de complémentarité, de telle sorte qu'une modification de l'une entraîne des changements dans les autres, ce qui accentue leur inertie. Par exemple, les travaux sur les systèmes nationaux ou sociaux d'innovation ont bien démontré l'étroite interdépendance entre le système financier, le système d'éducation et les innovations dans le système de production. La dépendance de la voie fait que si un changement doit intervenir, il se réalise selon la même forme que les institutions existantes. Il s'agit alors davantage de reproduction que d'innovation.

Cette relative stabilité et inertie des institutions suggère la coexistence de plusieurs modes d'institutionnalisation pour maîtriser les pressions en faveur de la diffusion des innovations. On peut en proposer trois : la tolérance, l'innovation institutionnelle et la transformation. Sans doute qu'un examen de la diversité des expérimentations novatrices permettrait de raffiner cette proposition.

La tolérance institutionnelle est permissive à l'égard des organisations ou entreprises alternatives ou « délinquantes » quant à leurs arrangements institutionnels. Elles ont initié des modalités de participation des travailleurs ou des usagers aux décisions, ou des formes de partenariat en l'absence de toute reconnaissance juridique ou même à l'encontre de cette reconnaissance. Ce serait le cas par exemple des entreprises manufacturières où les acteurs locaux ont créé des arrangements codifiés de relations partenariales, mais qui demeurent délinquantes faute de reconnaissance de la part des règles qui régissent les relations de travail. Certains d'entre nous ont évoqué l'idée de blocage institutionnel, malgré l'existence de certaines conditions favorables, telles entre autres les diverses instances de concertation nationale et sectorielle. Un changement dans les règles du jeu faciliterait sans doute non seulement la diffusion des formes partenariales mais aussi celle des innovations organisationnelles. On n'a qu'à penser à la *Loi sur la santé et la sécurité du travail*, qui a instauré la création de comités conjoints syndicaux-patronaux pour la gestion des problèmes de santé et de sécurité dans les entreprises, ou encore aux lois créant les comités d'entreprise dans certains pays européens. Mais il est bien connu que ces nouveautés institutionnelles sont le résultat de réelles mobilisations à la fois locales et politiques ainsi que des mouvements sociaux, ce que n'ont pas suscité les formes partenariales locales. Par ailleurs, la tolérance peut être considérée comme une modalité, faible, d'institutionnalisation, car la délinquance n'a pas entraîné de répression.

Une innovation sociale institutionnelle serait celle où des innovations organisationnelles et institutionnelles locales sont reconnues par l'État par l'obtention d'un statut juridique, de ressources financières, d'une réglementation spécifique (p. ex., les CPE) ou sont absorbées par l'État dans les services publics (p. ex., les cliniques populaires de santé). Elle peut aussi provenir d'une initiative de l'État sous la pression de revendications portées par des mouvement sociaux et des associations (p. ex., la création du Conseil du statut de la femme, du système public de santé ou de toute nouvelle règle du jeu sanctionnée par l'État). À l'inverse de la situation identifiée par la tolérance institutionnelle, au lieu de se poser en blocage ou en obstacle, la création de nouvelles institutions suscite de nouvelles innovations, à la fois institutionnelles et organisationnelles. À titre d'exemple, les Fonds de solidarité des travailleurs ont entraîné des formes originales de participation des travailleurs dans les entreprises ainsi que de nouveaux fonds financiers.

Lorsque les innovations se produisent dans plusieurs institutions simultanément et dans des directions convergentes, au point où se construit une nouvelle architecture institutionnelle, apparaît alors ce qui peut être qualifié de transformation de la société. L'ensemble des nouveaux arrangements institutionnels stabilisés constitue un changement des modes de coordination des activités ou des modes de régulation qui se déroule généralement sur une longue période historique. Plusieurs analystes diagnostiquent une telle période de transition actuellement dans les sociétés capitalistes : émergence de la société en réseaux, de la société flexible, de la « financiarisation » de la société, de la société du savoir, de la mondialisation néolibérale, d'un nouveau paradigme sociétal, ainsi qualifiées selon les approches utilisées.

22.4 Innovations sociales et modèle québécois

Les innovations sociales, si elles sont étudiées dans une perspective de rupture avec l'ordre dominant, représentent pour leur dimension respective l'équivalent des mouvements sociaux au niveau sociétal. Elles infléchissent les modes de coordination et régulation de la société. À cet égard, il me semble qu'il faut se dégager d'une opposition entre les diverses formes d'innovations sociales d'un côté et le marché et l'État de l'autre.

Si on prend comme guides d'analyse les principaux modes de coordination repérés par les régulationnistes, à savoir le marché, l'État, la hiérarchie corporative et la concertation, représentés respectivement par les États-Unis, la France, le Japon et la Suède, il faut convenir que ce sont des

types idéaux et que, par définition, aucune société concrète n'est totalement coordonnée par un seul de ces modes. Même plus, la plupart des secteurs d'activités combinent à des degrés divers plusieurs de ces modes de gouvernance. À titre d'illustration, aux États-Unis, le pays par excellence de la logique du marché, une grande partie du secteur de l'agriculture est coordonnée par la concertation coopérative, alors que la recherche et l'enseignement relèvent surtout de l'État. Ainsi, si l'on peut accepter que l'une ou l'autre des logiques soit dominante dans chaque société, on doit reconnaître en même temps que les sociétés concrètes sont le mieux caractérisées par un mixage de plusieurs modes de coordination. La question réside alors dans la détermination du poids relatif de chacun de ces modes, et donc au premier chef des diverses formes institutionnelles.

Si on suit cette approche, il s'ensuit quelques conséquences simplement énumérées ici. La première voudrait qu'on ne puisse à proprement parler de modèle québécois en étudiant seulement le Québec, car seule une étude comparative permet de mesurer le poids relatif de certaines caractéristiques que, en général, on attribue à ce modèle. Par exemple, je suis porté à penser que l'économie sociale, peut-être sous des formes diverses – il faudrait vérifier –, existe dans presque toutes les sociétés. La seconde est un corollaire de la première. Elle implique que si on veut signifier par « modèle québécois » la présence d'une bonne dose de concertation (ou de partenariat) ou une présence forte de l'État ou de la solidarité dans la redistribution des revenus, ou de toute autre caractéristique, on ne doit pas oublier que le marché est peut-être dominant et qu'alors c'est le mixage des formes de coordination qui est spécifique et qui définit au mieux le modèle de chacune des sociétés, d'autant plus que la présence de plusieurs modes de coordination introduit un effet de contamination les uns sur les autres selon leur dynamisme propre dans le jeu de leur concurrence. Troisièmement, la concertation est définie de façon restrictive dans le modèle social-démocrate. Elle est réservée à la négociation entre les trois grands acteurs sociaux que sont l'État et les associations syndicales et patronales, le patronat, c'est-à-dire au néocorporatisme et à la social-démocratie. Si l'on veut inclure d'autres acteurs sociaux dans la production des règles du jeu (les institutions) ainsi que dans l'innovation organisationnelle, il faut élargir la notion de démocratie sociale à d'autres acteurs tels les mouvements sociaux d'usagers, communautaires, territoriaux, féministes, écologistes et autres participants aux décisions collectives et aux formes d'organisations. De plus, il n'y a aucune raison de limiter les formes institutionnelles caractéristiques des modes de régulation aux institutions économiques telles que la relation salariale, le régime de concurrence, la forme de l'État et les relations internationales. Il n'est pas interdit d'ajouter d'autres formes institutionnelles : le régime territorial, les conditions de vie, les systèmes de santé, d'éducation et de services

sociaux, ainsi que la dimension organisationnelle. Quatrièmement, cette approche peut être transposée à l'étude de secteurs particuliers d'activités ou encore à celle des régions, ce qui permet d'appréhender avec plus de précision les particularités régionales ou sectorielles à l'intérieur d'un même mode de régulation.

BIBLIOGRAPHIE GÉNÉRALE[1]

Aglietta, M. (1982). *Régulation et crise du capitalisme*, Paris, Calmann-Lévy.

Aglietta, M. (1997). *Régulation et crises du capitalisme*, Paris, Odile Jacob.

Aglietta, M. et A. Brender (1984). *Les métamorphoses de la société salariale*, Paris, Calmann-Lévy.

Aglietta, M. et A. Orléan (1998). *La monnaie souveraine*, Paris, Odile Jacob.

Akrich, M. (1998). « Les utilisateurs, acteurs de l'innovation », *Éducation permanente*, nº 134, p. 79-89.

Akrich, M., M. Callon et B. Latour (1988). « À quoi tient le succès des innovations ? » *Gérer et comprendre*, nº 11, p. 4-17 ; nº 12, p. 14-19.

Alter, N. (1990). *La gestion du désordre en entreprise*, Paris, L'Harmattan.

Alter, N. (1993). « Innovation et organisation : deux légitimités en concurrence », *Revue française de sociologie*, vol. 34, nº 2, p. 175-197.

Alter, N. (1998). « Quelques principes de l'analyse sociologique de l'innovation », *Éducation permanente*, nº 134, p. 21-40.

Alter, N. (2000). *L'innovation ordinaire*, Paris, Presses universitaires de France.

Alter, N. (2002). « L'innovation : un processus collectif ambigu », dans N. Alter (dir.), *Les logiques de l'innovation*, Paris, La Découverte, p. 15-40.

Amable, B. (2003). « Systèmes d'innovation », dans P. Mustar et H. Penan (dir.), *Encyclopédie de l'innovation*, Paris, Economica, p. 367-382.

Amable, B., R. Barré et R. Boyer (1997). *Les systèmes d'innovation à l'ère de la globalisation*, Paris, Economica.

Amendola, M. et J.-L. Gaffard (1988). *La dynamique économique de l'innovation*, Paris, Economica.

1. Cette bibliographie générale a été produite par Carole Tardif, doctorante en études urbaines de l'Université du Québec à Montréal, à partir des bibliographies des textes réunis dans ce livre.

Amin, A. (2002). « Ethnicity and the Multicultural City », *Environment and Planning A*, vol. 34, nº 6, p. 959-980.

Amin, A. (2004). « Regions Unbound : Towards a New Politics and Place », *Geografiska Annaler B*, vol. 86, nº 1, p. 31-42.

Amin, A. et P. Cohendet (2004). *Architectures of Knowledge*, Oxford, Oxford University Press.

Amin, A. et J. Hausner (dir.) (1997). *Beyond Market and Hierarchy : Interactive Governance and Social Complexity*, Cheltenham, Edward Elgar.

Amin, A. et N. Thrift (2002). *Cities : Reimagining the Urban*, Cambridge, Polity.

Amin, A., A. Cameron et R. Hudson (2002). *Placing the Social Economy*, Londres, Routledge.

Amin, A., D. Massey et N. Thrift (2003). *Decentering the Nation*, Londres, Catalyst.

Angers, F.-A. (1976). *La coopération : de la réalité à la théorie économique*, tome 2, Montréal, Fides.

Appadurai, A. (1986). *The Social Life of Things*, Cambridge, Cambridge University Press.

Appadurai, A. (1996). *Modernity at Large : Cultural Dimensions of Globalization*, Minneapolis, University of Minnesota Press.

Aranguiz, M., M. Petitclerc et J.-M. Fecteau (2006). « Innovations sociales et conditions de vie ouvrières », dans Y. Comeau (dir.), *Les innovations sociales*, CRISES, HS 0601, p. 5-10.

Arendt, H. (1979). *The Origins of Totalitarianism*, New York, Harcourt Brace Jovanovich.

Aron, R. (1962). *Dix-huit leçons sur la société industrielle*, Paris, Gallimard.

Arthur, L. *et al.* (2003). « Developing an Operational Definition of the Social Economy », *Journal of Co-operative Studies*, vol. 36, nº 3, p. 163-189.

Aubert, N. et V. de Gaulejac (1991). *Le coût de l'excellence*, Paris, Le Seuil.

Autès, M. (1999). *Les paradoxes du travail social*, Paris, Dunod.

Aydalot, P. (1986b). « L'aptitude des milieux locaux à promouvoir l'innovation », dans J. Federwish et H.G. Zoller (dir.), *Technologies nouvelles et ruptures régionales*, Paris, Economica, p. 41-58.

Aydalot, P. (dir.) (1986a). *Milieux innovateurs en Europe*, Paris, GREMI.

Bank of England (2003). *The Financing of Social Enterprises*, Londres, Bank of England, mai.

Barcet, A. (1987). *La montée des services : vers une économie de la servuction*, thèse de doctorat d'État, Université de Lyon II.

Barnett, W.P. et G.R.L. Carroll (1995). « Modeling Internal Organizational Change », *Annual Review of Sociology*, vol. 21, p. 217-236.

Barney, J.B. (2001). « Resource-based Theories of Competitive Advantage », *Journal of Management*, vol. 27, p. 643-650.

Baron, S. (2004). « Social Capital in British Politics and Policy Making », dans J. Franklin (dir.), *Politics, Trust and Networks*, South Bank University, ESRC Research Group, WP 7, p. 5-16.

Barry, A. (2001). *Political Machines : Governing a Technological Society*, Londres, The Athlone Press.

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

Bassand, M. (2004). *La métropolisation de la Suisse*, Lausanne, Presses polytechniques et universitaires romandes.

Bassand, M. *et al.* (1986). *Innovation et changement social*, Lausanne, Presses polytechniques et universitaires romandes.

Bauböck, R. (2003). « Reinventing Urban Citizenship », *Citizenship Studies*, vol. 7, nº 2, p. 139-160.

Beaulieu, E. (2004). *Exploration de la littérature sur les conditions de vie*, Montréal, CRISES, ET 0411.

Beck, U. (2001). *La société du risque*, Paris, Aubier.

Beck, U. (2004). « Cosmopolitan Realism : On the Distinction between Cosmopolitanism in Philosophy and the Social Sciences », *Global Networks*, vol. 4, nº 2, p. 131-156.

Beck, U., W. Bonss et C. Lau (2003). « Theory of Reflexive Modernization ». *Theory, Culture and Society*, vol. 20, nº 2, p. 1-33.

Becker, M. *et al.* (2002). *Schumpeter's Unknown Article Development*, Odense, Université du Danemark du sud, Département de marketing.

Bélanger, P.R. et B. Lévesque (1988). « Une forme mouvementée de gestion du social », *Revue internationale d'action communautaire*, vol. 19, nº 59, p. 49-64.

Bélanger, P.R. et B. Lévesque (1991). « La théorie de la régulation, du rapport salarial au rapport de consommation », *Cahiers de recherche sociologique*, nº 17, p. 17-52.

Bélanger, P.R. et B. Lévesque (1992). « Le mouvement populaire et communautaire : de la revendication au partenariat (1963-1992) », dans G. Daigle et G. Rocher (dir.), *Le Québec en jeu,* Montréal, Presses de l'Université de Montréal, p. 713-747.

Bélanger, P.R., P.-A. Lapointe et B. Lévesque (2004). « Les nouvelles formes d'organisation du travail et les blocages institutionnels dans les entreprises », dans G. Murray *et al.* (dir.), *L'organisation de la production et du travail*, Québec, Presses de l'Université Laval, p. 155-190.

Bell, D. (1973). *The Coming of the Post-industrial Society*, New York, Basic Books.

Ben Ner, A. (2002). « The Shifting Boundaries of the Mixed Economy and the Future of the Non-profit Sector », *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 73, nº 1, p. 5-40.

Benko, G. et A. Lipietz (dir.) (1992). *Les régions qui gagnent*, Paris, Presses universitaires de France.

Benko, G. et A. Lipietz (dir.) (2000). *La richesse des régions*, Paris, Presses universitaires de France.

Berman, M. (1982). *All That Is Solid Melts into Air : The Experience of Modernity*, New York, Simon and Schuster.

Bernier, L., M.J. Bouchard et B. Lévesque (2002). « Attending to the General Interest : New Mechanisms for Mediating between Individual, Collective and General Interest », *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 74, nº 3, p. 321-347.

Besucco, N. *et al.* (2003). *La relation de service, un nouveau modèle de travail en tension*, Paris, Centre IRIS.

Beuchler, S.M. (1999). *Social Movements in Advanced Capitalism,* New York, Oxford University Press.

Bidet, A. (2005). *L'activité téléphonique et ses métrologies*, UFR de sciences sociales, Nanterre, Université de Paris X.

Björkman, H. (2004). « Service Innovation : A Collaborative Approach », dans N.B. Adler, A. Shani et A. Styhre (dir.), *Collaborative Research in Organization*, New York, Sage, p. 265-284.

Bloch, E. (1978). *Héritage de ce temps*, Paris, Payot.

Blondel, D. (2002). « Le rôle des scientifiques dans le processus d'innovation », dans N. Alter (dir.), *Les logiques de l'innovation*, Paris, La Découverte, p. 131-154.

Bodiguel, M. (1970). « La diffusion des innovations agricoles : psychosociologie de l'innovation ou sociologie du changement ? », *Revue française de sociologie*, vol. 11, nº 4, p. 566-570.

Boltanski, L. et E. Chiapello (1999). *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard.

Boltanski, L. et L. Thevenot (1991). *Principes de la justification : les économies de la grandeur*, Paris, Gallimard.

Bouchard, C. (1999). *Contribution à une politique de l'immatériel*, CQRS, Groupe de travail sur l'innovation sociale.

Bouchard, M.J. (1997). « Les coopératives de la troisième vague : une réponse à la crise ? », *Économie et solidarités*, vol. 28, nº 2, p. 141-148.

Bouchard, M.J. (2005). « De l'expérimentation à l'institutionnalisation positive, l'innovation sociale dans le logement communautaire au Québec », Montréal, Université du Québec à Montréal, Chaire en économie sociale, R-2005-04.

Bouchard, M.J. *et al.* (1995). « Évolution des pratiques et de la législation en matière de coopération au Québec », dans A. Zevi et J.L. Monzon-Campos (dir.), *Principes coopératifs et réalités socio-économiques*, Bruxelles, De Boeck/CIRIEC int., p. 213-242.

Bouchard, M.J. *et al.* (2003). *L'évaluation de l'économie sociale*, CRISES, Collection « International », I0301.

Bouchard, M.J. *et al.* (2005). *Les repères territoriaux de l'économie sociale*, Montréal, Université du Québec à Montréal, Chaire en économie sociale, R-2005-5.

Bouchard, M.J., B. Lévesque et J. St-Pierre (2005). *Modèle québécois de développement et gouvernance : entre le partenariat et le néolibéralisme ?*, Montréal, Université du Québec à Montréal, Chaire en économie sociale, R-2005-1.

Bouchard, M.J., G.L. Bourque et B. Lévesque (2000). *L'évaluation de l'économie sociale dans la perspective des nouvelles formes de régulation socioéconomique de l'intérêt général*, Montréal, CRISES, 0013.

Bouchard, M.J., G.L. Bourque et B. Lévesque (2001). *L'évaluation de l'économie sociale dans la perspective des nouvelles formes de régulation socioéconomique de l'intérêt général*, Cahiers de recherche sociologique, mars, p. 31-53.

Bouchard, M.J. et J. Rondeau (2003). « Le financement de l'économie sociale, à la croisée des intérêts privés et publics », *Économie et solidarités*, vol. 34, nº 1, p. 123-135.

Boucher, J. (2006). « Transformations sociales, fragilités et innovations dans le logement communautaire », dans Y. Comeau (dir.), *Les innovations sociales*, CRISES, HS 0601, p. 74-90.

Boucher, P.-A. et J.-L. Martel (1982). *Tricofil tel que vécu !*, Montréal, HEC.

Bouchiki, H. (1998). « Living with and Building on Complexity », *Organization*, vol. 5, nº 2, p. 217-232.

Boudreau, J.-A. (2004). « Territoire vécu, territoire stratégique et territoire institutionnalisé », *Lien social et politiques*, nº 52, p. 107-118.

Boulianne, M. (2005). « Les systèmes d'échange de proximité : une économie politique du temps et de la consommation », dans S. Puig et F. Giamporcaro-Saunière (dir.), *Pour une autre consommation*, Paris, L'Harmattan, p. 179-193.

Bourdieu, P. (1980). *Le sens pratique*, Paris, Minuit.

Bourdieu, P. (dir.) (1993). *La misère du monde*, Paris, Le Seuil.

Bourhis, A. et D.-G. Tremblay (2004). *Les facteurs organisationnels de succès des communautés de pratique virtuelles*, Québec, CEFRIO.

Bourque, G., J. Duchastel et É. Pineault (1999). « L'incorporation de la citoyenneté », *Sociologie et sociétés*, vol. 31, nº 2, p. 41-64.

Boutillier, S. *et al.* (dir.) (2002). « L'économie sociale : laboratoire d'innovations », *Cahiers d'économie de l'innovation*, vol. 15, nº 1, Paris, L'Harmattan.

Boyer, R. (1979). « La crise actuelle : une mise en perspective historique », *Critiques de l'économie politique*, nos 7-8, p. 3-113.

Boyer, R. (1987). *La théorie de la régulation : une analyse critique*, Paris, La Découverte.

Boyer, R. (2002). *La croissance, début du siècle : de l'octet au gène*, Paris, Albin Michel.

Boyer, R. (2004). *Une théorie du capitalisme est-elle possible ?*, Paris, Odile Jacob.

Braczyk, H.-J., P. Cooke et M. Heidenreich (dir.) (1998). *Regional Innovation Systems*, Londres et New York, Routledge.

Brandsen, T. (2004). *Quasi-Market Governance : An Anatomy of Innovation*, Utrecht, Lemma.

Braudel, F. (1985). *La dynamique du capitalisme*, Paris, Arthaud.

Braverman, H. (1974). *Labor and Monopoly Capital*, New York, Monthly Review Press.

Brose, H.-G. (2004). « An Introduction : Towards a Culture of Non-simultaneity ? », *Time and Society*, vol. 13, nº 1, p. 5-26.

Browne, P. L. (1990). « Reification, Class, and 'New Social Movements' », *Radical Philosophy*, nº 55, p. 18-24.

Browne, P.L. (1991). « Individu, classe, sexe, communauté », *Carrefour. Revue de réflexion interdisciplinaire*, vol. 13, nº 2, p. 91-120.

Browne, P.L. (1992). « Reification and the Crisis of Socialism », dans J. Roberts et J. Vorst (dir.), *Socialism in Crisis ? Canadian Perspectives*, Halifax, Fernwood, p. 15-50.

Browne, P.L. (1999). « Post Social-democracy or, the Dialectic of the Social Economy », dans D. Broad et W. Antony (dir.), *Citizens or Consumers ? Social Policy in a Market Society*, Halifax, Fernwood, p. 206-211.

Browne, P.L. (2000). « The Right to Work and the Emancipation of Labour : The Relevance of 1848 Today », dans D. Moggach et P.L. Browne (dir.), *The Social Question and the Democratic Revolution*, Ottawa, Presses de l'Université d'Ottawa, p. 3-20.

Buechler, S.M. (2000). *Social Movements in Advanced Capitalism*, New York, Oxford University Press.

Burke, E. (1968). *Reflections on the Revolution in France*, Harmondsworth, Penguin.

Burns, T. et G.M. Stalker (1961). *The Management of Innovation*, Londres, Oxford University Press.

Caillé, A. (2001). « La société civile mondiale qui vient », dans J.L. Laville *et al.* (dir.), *Association, démocratie et société civile*, Paris, La Découverte/MAUSS/CRIDA, p. 183-208.

Caillé, A. (2003). « Sur les concepts d'économie en général et d'économie solidaire en particulier », *Revue du MAUSS*, nº 21, 1er semestre, p. 215-236.

Caillouette, J. (2006). « L'*empowerment* des communautés dans la régulation régionale et locale des services offerts aux personnes ayant des incapacités », dans Y. Comeau (dir.), *Emploi, économie sociale, développement local*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 45-53.

Callon, M. (1986). « Éléments pour une sociologie de la traduction », *L'année sociologique*, nº 36, p. 169-208.

Callon, M. (1991). « Réseaux technico-économiques et irréversibilités », dans R. Boyer, B. Chavanne et O. Godard (dir.), *Les figures de l'irréversibilité en économie*, Paris, Éditions de l'EHESS, p. 195-230.

Callon, M. (1992). « The Dynamic of Techno-economic Networks », dans K.M. Coombs *et al.* (dir.), *Technological Change and Company Strategies*, Londres, Academic Press, p. 72-102.

Callon, M. (1995). « L'innovation technologique et ses mythes », dans Boucher (dir.), *La recherche sur l'innovation, une boîte de Pandore* ?, ACFAS, *Les cahiers scientifiques*, nº 83, p. 5-29.

Callon, M. (1999a). « Entretien avec Michel Callon réalisé par Robert Lhomme et Jean Fleury », *Recherche et formation*, nº 31, p. 113-126.

Callon, M. (1999b). « La sociologie peut-elle enrichir l'analyse économique des externalités ? » dans D. Foray et J. Mairesse (dir.), *Innovations et performances*, Paris, Éditions de l'ÉHESS, p. 399-432.

Callon, M. (1999c). « Le réseau comme forme émergente et comme modalité de coordination », dans M. Callon *et al.* (dir.), *Réseau et coordination*, Paris, Economica, p. 13-64.

Callon, M. (2003a). « Laboratoires, réseaux et collectifs de recherche », dans P. Mustar et H. Penan (dir.), *Encyclopédie de l'innovation*, Paris, Economica, p. 693-722.

Callon, M. (2003b). « Le renouveau de la question sociale : individus habilités et groupes concernés », dans P. Moati (dir.), *Nouvelle économie, nouvelles exclusions ?*, Paris, L'Aube, p. 207-243.

Callon, M. (dir.) (1998). *The Laws of the Markets*, Londres, Blackwell.

Callon, M. *et al.* (2000). « L'économie des qualités », *Politix*, vol. 13, nº 52, p. 211-239.

Callon, M. *et al.* (dir.) (1999). *Réseau et coordination*, Paris, Economica.

Callon, M. et F. Muniesa (2006). « Economic Experiments and the Construction of Markets » dans D. Mackenzie, F. Muniesa et Sui (dir.), *Performing Economics : How Markets Are Constructed*, Princeton, Princeton University Press.

Callon, M. et J. Law (1989). « La proto-histoire d'un laboratoire, ou le difficile mariage de la science et de la technologie », dans M. Callon *et al.* (dir.), *Innovation et ressources locales*, Paris, Presses universitaires de France, p. 1-34.

Callon, M., P. Larédo et V. Rabeharisoa (1997). « Que signifie innover dans les services : une triple rupture avec le modèle de l'innovation industrielle », *La Recherche*, nº 295 (février), p. 34-36.

Callon, M., P. Lascoumes et Y. Barthe (2001). *Agir dans un monde incertain : essai sur la démocratie technique*, Paris, Le Seuil.

Carette, J. (2000). « Travailler le social : pour une redéfinition », *Nouvelles pratiques sociales*, vol. 13, nº 1.

Carlson, W.B. (1992). *Innovation as Social Process*, Cambridge, Cambridge University Press.

Carrier, J.G. et J.M.C. Heyman (1997). « Consumption and Political Economy », *The Journal of the Royal Anthropological Institute*, vol. 3, nº 2, p. 355-373.

Castel, R. (1995a). « Las trampas contra la exclusion », *Lien social et politiques-RIAC*, nº 34, p. 27-41.

Castel, R. (1995b). *Les métamorphoses de la question sociale*, Paris, Fayard.

Castells, M. (1998). *La société en réseau*, Paris, Fayard.

Castells, M. (2000a). *The Rise of the Network Society*, Oxford, Blackwell.

Castells, M. (2000b). *The Information Age,* Oxford, Blackwell.

Cato, M.S. (2004). *The Pit and the Pendulum*, Cardiff, University of Wales Press.

Cérézuelle, D. (1996). *Pour un autre développement social*, Paris, Desclée de Brouwer.

Chambon, J.-L., A. David et J.-M. Devevey (1982). *Les innovations sociales*, Paris, Presses universitaires de France, « Que sais-je ? ».

Chanial, P. (1992). « Espaces publics, sciences sociales et démocratie », *Quaderni-La revue de la communication*, nº 18, « Les espaces publics », p. 63-73.

Chanial, P. (2001a). « Démocratie et raison communicationnelle ». dans A. Caillé, C. Lazzeri et M. Sennelart (dir.), *Histoire raisonnée de la philosophie morale et politique*, Paris, La Découverte.

Chanial, P. (2001b). « La République, la question sociale et l'association », *Annales de la recherche urbaine*, nº 89, p. 6-15.

Chanial, P. (2001c). *Justice, don et association : la délicate essence de la démocratie*, Paris, La Découverte.

Chanial, P. (2003a). « Les trésors perdus du socialisme associationniste français », *Hermès*, nº 36, p. 45-54.

Chanial, P. (2003b). « Pour une politique de la société civile », *Cultures en mouvement*, nº 40, p. 30-43.

Charid, M. et A. Daniels (dir.) (1997). *Nouveau management public et administration publique au Canada*, Toronto, Institut d'administration publique du Canada.

Chesnais, F. (2003). « Rapport de propriété et formes de captation du cognitif au bénéfice du capitalisme financier », dans C. Vercellone (dir.), *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel ?,* Paris, La Dispute, p. 167-179.

Chesnais, F. (dir.) (2004). *La finance mondialisée : racines sociales et politiques, configuration, conséquences,* Paris, La Découverte.

Chevrette, G. (1997). *Politique de soutien au développement local et régional,* Québec, Secrétariat au développement des régions.

Chiapello, E. (1998). *Artistes versus managers,* Paris, Métailié.

Choudry, A. (2003). « Neoliberal Globalization : Cancun and Beyond », Burlington, Action for Social and Ecological Justice, Green Paper nº 4, <www.asej.org/downloads/WTO(81903)Green_Paper4.pdf>.

CIRIEC (2003). « The Enterprise and Organisations of the Third System », <europa.eu.int/comm/employment_social/empl_esf/3syst/en/ciriec.htm>.

Clammer, J. (2003). « Globalisation, Class, Consumption and Civil Society in South-east Asian Cities », *Urban Studies*, vol. 40, nº 2, p. 403-419.

Cloutier, J. (2003). *Qu'est-ce que l'innovation sociale ?*, Montréal, CRISES, ET0314.

Cochoy, F. (2002). *Une sociologie du packaging, ou l'âne du Buridan face au marché,* Paris, Presses universitaires de France.

Cochoy, F. (dir.) (2004). *La captation des publics*, Toulouse, Presses de l'Université du Mirail.

Cohen, L.-L. et A. Arato (1992). *Civil Society and Political Theory*, Cambridge (Mass.), MIT Press.

Cohen, L.-L. et A. Arato (1993). « Un nouveau modèle de société civile », *Les temps modernes*, nº 564, juillet, p. 40-70.

Cohendet, P. (2003). « Innovation et théorie de la firme », dans P. Mustar et H. Penan (dir.), *Encyclopédie de l'innovation*, Paris, Economica, p. 383-403.

Cohill, A.M. (2001). *Thinking Chaordically : The Future of Communities and Technology*, <www.afcn.org/docs/chaordic.pdf>.

Comeau, Y. (2001). « La structuration des stratégies du mouvement associatif », dans H. Dorvil et R. Mayer (dir.), *Problèmes sociaux*, tome 1, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 335-355.

Comeau, Y. *et al.* (2001). *Emploi, économie sociale, développement local*, Québec, Presses de l'Université du Québec.

Commaille, J. (1997). *Les nouveaux enjeux de la question sociale*, Paris, Hachette.

Conceição, P., M.V. Heitor et B.-A. Lundvall (dir.) (2003). *Innovation, Competence Building and Social Cohesion in Europe*, Cheltenham, Edward Elgar.

Corbo, C. (1973). *Les théories épistémologiques et sociales de T.B. Veblen (1857-1929) : clefs pour une lecture de Veblen,* thèse de doctorat, Université de Montréal.

Coriat, B. et O. Weinstein (1995). *Les nouvelles théories de l'entreprise*, Paris, Le livre de poche.

Coriat, B. et O. Weinstein (2002). « Organizations, Firms and Institutions in the Generation of Innovation », *Research Policy*, vol. 1, nº 2, p. 273-290.

Corsani, A. (2000). « Vers un renouveau de l'économie politique », *Multitudes,* nº 2, <multitudes.samizdat.net/Vers-un-renouveau-de-l-economie.html>.

Corsani, A. (2003). « Le capitalisme cognitif : les impasses de l'économie politique », dans C. Vercellone (dir.), *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel ?*, Paris, La Dispute, p. 55-76.

Côté, L. (2003). « L'étude des modèles nationaux de gouvernance : le cas québécois », *Économie et solidarités*, vol. 34, nº 2, p. 95-117.

Cox, G. (2004). *Social Enterprise and Intellectual Property*, Open University Social Enterprise Conference.

Crevoisier, O. (2001), « L'approche par les milieux innovateurs : état des lieux et perspectives », *RERU,* nº 1, p. 153-165.

Cros, F. (1998). « L'innovation en éducation et en formation », *Éducation permanente*, nº 134, p. 52-73.

Cros, F. (2002). « L'innovation en éducation et en formation », dans N. Alter (dir.), *Les logiques de l'innovation*, Paris, La Découverte, p. 213-240.

Crossley, N. (1999). « Working Utopias and Social Movements », *Sociology*, vol. 33, nº 4, p. 809-830.

Crozier, M. (1963 ; 1971). *Le phénomène bureaucratique*, Paris, Le Seuil.

Crozier, M. et E. Friedberg (1977). *L'acteur et le système*. Paris, Le Seuil.

CST (2000). *Innovation sociale et innovation technologique*, Québec, CST, Gouvernement du Québec.

CST (2004). *L'innovation dans les municipalités*, Québec, CST, Gouvernement du Québec.

D'Amours, M. (2000). *Procès de l'institutionnalisation de l'économie sociale au Québec*, Montréal, LAREPPS, Études théoriques, 0003.

D'Amours, M. et S. Crespo (2002). *Résultats d'une enquête auprès des travailleurs indépendants*, Montréal, TRANSPOL, INRS-UCS.

D'Iribarne, A. (1987). « Innovation technique et innovation sociale », *Économie et humanisme*, nº 294, p. 66-79.

Dacheux, É. (2003). « Un nouveau regard sur l'espace public et la crise démocratique », *Hermès*, nº 36, p. 195-204.

Dacheux, É. et J.-L. Laville (dir.) (2003). « Économie solidaire et démocratie », *Hermès*, nº 36.

DAFSA-PRECEPTA (1993). *Le marché du conseil en France* et *Le conseil en management*.

Damanpour, F. (1991). « Organizational Innovation », *Academy of Management Journal*, nº 34, p. 555-590.

Dandurand, L. (2004). « Et si on parlait d'innovation sociale ? », *La revue du FQRSC*, nº 1, p. 3-6.

Das, R. (2004). « Social Capital and Poverty in the Wage-labour Class », *Transactions of the Institute of British Geographers*, vol. 29, nº 1, p. 27-45.

David, P.A. (1984). « Clio and the Economics of QWERTY », *American Economic Review*, vol. 75, nº 2, p. 332-337.

De Gaulejac, V. et I. Taboada Leonetti (1994). *La lutte des places*, Paris, EPI.

De Leonardis, O. (1997). « Declino della sfera pubblica e privatismo », *Estratto da Rassegna Italiana di Sociologia*, vol. 38, nº 2, p. 169-193.

De Munck, J. et M. Verhoeven (1997). *Les mutations du rapport à la norme*, Bruxelles, De Boeck Université.

Defourny, J. (1995a). « Apports et limites de trois approches courantes des associations », *Coopératives et développement*, vol. 26, nº 1, p. 81-102.

Defourny, J. (1995b). « L'avenir des pratiques coopératives dans un monde en mutation », dans M.-T. Séguin (dir.), *Pratiques coopératives et mutations sociales*, Paris, L'Harmattan, p. 13-25.

Defourny, J. (2004). *L'entreprise sociale dans l'Europe élargie*, Conférence européenne en économie sociale, Cracovie.

Defourny, J. et J.L. Monzon Campos (dir.) (1992). *Économie sociale, entre économie capitaliste et économie publique*, Bruxelles, CIRIEC/De Boeck Université.

Defourny, J. et P. Develtere (1999). « Origine et contours de l'économie sociale au Nord et au Sud », dans J. Defourny, P. Develtere et B. Fonteneau (dir.), *L'économie sociale au Nord et au Sud*, Bruxelles, De Boeck Université, p. 25-58.

Defourny, J., L. Favreau et J.-L. Laville (dir.) (1998). *Insertion et nouvelle économie sociale : un bilan international*, Paris, Desclée de Brouwer.

Dejours, C. (1993 ; 2000). *Travail, usure mentale,* Paris, Bayard.

Delaunay, J.-C. et J. Gadrey (1987). *Les enjeux de la société de service*, Paris, Presses de la Fondation nationale des sciences politiques.

Delbecq, A.L. (1978). « The Social Political Process of Introducing Innovation in Human Services », dans R.C. Sarri et Y. Hasenfeld (dir.), *The Management of Human Services*, New York, Columbia University Press, p. 309-339.

Deleuze, G. (1990). *Pourparlers*, Paris, Minuit.

Delorme, R. et C. André (1983). *L'État et l'économie*, Paris, Le Seuil.

Delors, J. (2004). « The European Union and the Third Sector », dans A. Evers et J.-L. Laville (dir.), *The Third Sector in Europe*, Cheltenham et Northampton (Mass.), Edward Elgar, p. 206-215.

Demoustier, D. (2001). *L'économie sociale et solidaire*, Paris, Syros.

Deschamps, H. (2001). *Les TIC au service du développement économique local*, mémoire de maîtrise, Université Stendhal 3 – Grenoble 3, janvier.

Desroche, H. (1979). « Intervention », *Économie sociale. Débat européen,* Paris, CIEM.

Desroche, H. (1983). *Pour un traité d'économie sociale*, Paris, CIEM.

Dewey, J. (1954). *The Public and Its Problems*, Athens, Ohio University Press.

DiMaggio, P.J. et W.W. Powell (1983). « The Iron Cage Revisited : Institutional Isomorphism », *American Sociological Review*, nº 48, p. 147-160.

Dockès, P. (2003). « Métacapitalisme et transformations de l'ordre productif », dans C. Vercellone (dir.), *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel ?,* Paris, La Dispute, p. 139-166.

Donnadieu, G. et M. Karsky (2002). *La systémique : penser et agir dans la complexité*, Paris, Liaisons.

Donzelot, J. (1984). *L'invention du social*, Paris, Fayard.

Donzelot, J. (dir.) (1991). *Face à l'exclusion : le modèle français*, Paris, Esprit.

Dosi, G. (1982). « Technological Paradigms and Technological Trajectories », *Research Policy*, vol. 2, nº 3, p. 147-162.

Dosi, G. (1984). *Technical Change and Industrial Transformation*, New York, Macmillan.

Dosi, G. (1988). « The Nature of the Innovative Process », dans G. Dosi, C. Freeman, G. Silverberg et L. Soete, (dir.), *Technical Change and Economic Theory*, New York, Pinter, p. 221-238.

Drais, É. (1998). « Au risque d'innover : une triple articulation entre risque et innovation », *Éducation permanente*, nº 134.

DRHC (2002). *Emploi-Avenir : le monde du travail*, Ottawa, Gouvernement du Canada.

Du Bois, W. et R.D. Wright (2001). *Applying Sociology*, Boston, Allyn and Bacon.

Du Tertre, C. (2002). « Services, relation de service et économie immatérielle », dans F. Hubault (dir.), *La relation de service, opportunités et questions nouvelles pour l'ergonomie*, Toulouse, Octarès.

Dubet, F. (1987). *La galère : jeunes en survie*, Paris, Fayard.

Dubet, F. et D. Lapeyronnie (1993). *Les quartiers d'exil*, Paris, Le Seuil.

Duperré, M. (2006). « Innovation sociale et milieux innovateurs », dans Y. Comeau (dir.), *Emploi, économie sociale, développement local*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 31-44.

Dupuy, C. et J.-P. Gilly (1996). « Apprentissage organisationnel et dynamiques territoriales », dans B. Pecqueur (dir.), *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, Paris, L'Harmattan, p. 157-175.

Duran, P. (2001). « Action publique, action politique », dans J.-P. Leresche (dir.), *Gouvernance locale, coopération et légitimité*, Paris, Pédone, p. 369-389.

Durkheim, E. (1893 ; 1991). *De la division du travail social*, Paris, Presses universitaires de France.

Durkheim, E. (1950 ; 1995). *Leçons de sociologie*, Paris, Quadrige/Presses universitaires de France.

Edquist, C. et L. Hommen (1999). « Systems of Innovation », *Technology in Society*, vol. 21, nº 1, p. 63-79.

Edwards, M. (2004). *Civil Society*, Cambridge, Polity Press.

Edwards, R.J. Franklin et J. Holland (2003). « Families and Social Capital », *Families and Social Capital*, Londres, London South Bank University, ESRC Research Group, WP 1.

Eiglier, P. et E. Langeard (1987). *Servuction : le marketing des services*, Paris, McGraw-Hill.

Elam, M. (1990). « Puzzling Out the Post-Fordist Debate », *Economic and Industrial Democracy*, vol. 11, nº 1, p. 9-37.

Eley, G. (1992). « Nations, Publics, and Political Cultures », dans C. Calhoun (dir.), *Habermas and the Public Sphere*, Cambridge (Mass.), MIT Press, p. 289-339.

Elias, N. et J.L. Scotson (1997). *Logiques de l'exclusion*, Paris, Fayard.

Eme, B. (1993). *Lecture d'Habermas et éléments provisoires d'une problématique du social solidariste d'intervention*, ronéo, Paris, CRIDA-LSCI, IRESCO-CNRS.

Eme, B. (1994). « Insertion et économie solidaire », dans B. Eme et J.-L. Laville (dir.), *Cohésion sociale et emploi*, Paris, Desclée de Brouwer, p. 157-194.

Eme, B. (1996). *Politiques publiques, société civile et association d'insertion par l'économique*, ronéo, CRIDA-LSCI, Commissariat général du plan.

Eme, B. (2001). « Les associations ou les tourments de l'ambivalence », dans J.-L. Laville *et al.* (dir.), *Association, démocratie et société civile*, Paris, La Découverte-MAUSS.

Eme, B. (2003). « Agir solidaire et publicité des conflits », *Hermès*, nº 36, p. 165-175.

Eme, B. (2004). *Politiques publiques, démocratie, usages de l'économie solidaire*, CRIDA-LISE/DIES-MIRE.

Eme, B. et J.-L. Laville (dir.) (1994). *Cohésion sociale et emploi*, Paris, Desclée de Brouwer.

Eme, B. et L. Fraisse (2005). « La gouvernance locale de la diversification des modes d'accueil », *Recherches et prévisions*, nº 80, p. 7-23.

Eme, B. et L. Gardin (2003). « Introduction, retour sur la construction de l'économie solidaire », dans B. Eme et L. Gardin, *Organisations et dispositifs d'économie solidaire en région Centre*, Paris, Centre de recherche et d'information sur la démocratie et l'autonomie, p. 5-33.

Enjolras, B. (1995). *Le marché providence*, Paris, Desclée de Brouwer.

Enjolras, B. (2002). *L'économie solidaire et le marché*, Paris, L'Harmattan.

Enjolras, B. (2005). « Économie sociale et solidaire et régime de gouvernance », *Revue internationale de l'économie sociale*, nº 296, p. 54-69.

Enjolras, B. et M.-L. von Bergmann-Winberg (dir.) (2002). *Plural Economy and Socio-Economic Regulation*, Liège, CIRIEC International.

Escobar, A. (1992). « Culture, Practice, and Politics », *Critique of Anthropology*, vol. 12, nº 4, p. 395-431.

Esping-Andersen, G. (1990). *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press.

Esping-Andersen, G. (1999). *Les trois mondes de l'État providence*, Paris, Presses universitaires de France.

Esping-Andersen, G. (2002). « Towards the Good Society, Once Again », dans G. Esping-Andersen *et al.* (dir.), *Why We Need a New Welfare State*, Oxford, Oxford University Press, p. 1-26.

Esping-Andersen, G. *et al.* (dir.) (2002). *Why We Need a New Welfare State*, Oxford, Oxford University Press.

Euro Memorandum Group (2003). *Full Employment, Welfare and a Strong Public Sector*, Bruxelles, EMG.

Euro Memorandum Group (2004). *Beyond Lisbon : Economic and Social Policy Orientations and Constitutional Cornerstones for the European Social Model*, Bruxelles, EMG.

Evers, A. (1995). « Part of the Welfare Mix », *International Journal of Voluntary and Non-Profit Organisations*, vol. 2, nº 6, p. 159-182.

Evers, A. et J.-L. Laville (dir.) (2004). *The Third Sector in Europe*, Cheltenham et Northampton (Mass.), Edward Elgar.

Fagerberg, J. (2003). « Innovation : A Guide to Literature », dans J. Fagerberg, D. Mowery et R.R. Nelson (dir.), *Oxford Handbook of Innovation*, Oxford, Oxford University Press.

Farr, J. (2004). « Social Capital : a Conceptual History », *Political Theory*, vol. 32, nº 1, p. 6-33.

Faucher, P. (1999). « Comprendre l'innovation », dans P. Faucher (dir.), *Grands projets et innovations technologiques au Canada*, Montréal, Presses de l'Université de Montréal, p. 25-55.

Favreau, L. (1994). « L'économie solidaire à l'américaine », dans J.-L. Laville (dir.), *L'économie solidaire,* Paris, Desclée de Brouwer, p. 95-129.

Favreau, L. (2005). *Les regroupements nationaux d'économie sociale au Québec*, Montréal, CRISES, MS 05005.

Favreau, L. et B. Lévesque (1996). *Développement économique communautaire : économie sociale et intervention*, Québec, Presses de l'Université du Québec.

Fecteau, J.-M. (2004). *L'autre visage de la liberté : dimensions historiques de la vulnérabilité en logique libérale*, Montréal, Université du Québec à Montréal.

Ferrarese, E. (2003). « Les renversements du concept de compromis : des ambiguïtés de l'intérêt particulier dans la théorie de Jürgen Habermas », dans E. Renault et Y. Sintomer (dir.), *Où en est la théorie critique ?*, Paris, La Découverte, p. 153-167.

Ferry, J.-M. (1991). *Les puissances de l'expérience*, tome 2, Paris, Le Cerf.

Fici, A. (2004). « Financial Participation by Employees in Co-operatives in Italy », *Journal of Cooperative Studies*, vol. 37, nº 2, août.

Fitzpatrick, S. (2004). *Poverty and Place : Policies for Tomorrow*, mimeo, York, Centre for Housing Policy, University of York.

Fligstein, N. (2001). *Social Skills and the Theory of Fields*, Berkeley, University of California.

Florida, R. (2002). *The Rise of the Creative Class*, New York, Basic Books.

Flynn, P. (1999). « Contributions Feminist Economists Can Make to the Quality of Life Movement », *Feminist Economics*, nº 5, p. 133-137.

Fontan, J.-M. (1989). « Les corporations de développement économique communautaire », *Coopératives et développement*, vol. 21, nº 2.

Fontan, J.-M. (1998). « Innovation sociale et société civile québécoise », *Possibles*, vol. 22, nºs 3-4, p. 116-135.

Fontan, J.-M., J.-L. Klein et B. Lévesque (2003). *Reconversion économique et développement territorial*, Québec, Presses de l'Université du Québec.

Fontan, J., J.-L. Klein et D.-G. Tremblay (2004). « Innovation et société », *Géographie, économie, société*, vol. 6, nº 2, p. 115-128.

Fontan, J.-M., J-L. Klein et D.-G. Tremblay (2005). *Innovation socioterritoriale et reconversion économique*, Paris, L'Harmattan.

Foote Whyte, W. (1982). « Social Inventions for Solving Human Problems », *American Sociological Review*, vol. 47, nº 1, p. 1-13.

Foray, D. (2004). *L'économie fondée sur le savoir*, Paris, La Documentation française, p. 65-69.

Fornahl, D. et T. Brenner (2003). *Cooperation, Network and Institution in Regional Innovations Systems*, Cheltenham et Northampton (Mass.), Edward Elgar.

Foucault, M. (1975). *Surveiller et punir*, Paris, Gallimard.

Foucault, M. (2004). *Sécurité, territoire, population*, Paris, Gallimard-Le Seuil.

Fourastié, J. (1979). *Les Trente glorieuses ou la révolution invisible*, Paris, Fayard.

Fraser, M. (2003). *Les organisations œuvrant dans le domaine de l'innovation sociale*, Québec, CST.

Fraser, N. (1992). « Rethinking the Public Sphere », dans C. Calhoun (dir.), *Habermas and the Public Sphere*, Cambridge (Mass.), MIT Press, p. 109-142.

Fraser, N. (2005). *Qu'est-ce que la justice sociale ?*, Paris, La Découverte.

Freeman, C. (1974). *The Economics of Industrial Innovation*, Harmondsworth, Penguin.

Freeman, C. (1987). *Technology Policy and Economic Performance : Lessons from Japan*, Londres, Pinter.

Freeman, C. (1991). « Innovation, Change of Techno-economic Paradigm and Biological Analogies in Economics », *Revue économique*, nº 2, p. 211-231.

Freeman, C. (1995). « The National System of Innovation in Historical Perspective », *Cambridge Journal of Economics*, vol. 19 nº 1, p. 5-24.

Fukuyama, F. (1992). *The End of History and the Last Man*, New York, Free Press.

Fung, A. et E.O. Wright (2001). « Deepening Democracy », *Politics and Society*, vol. 29, nº 2, p. 5-41.

Gadrey, J. (1992). *L'économie des services*, Paris, La Découverte.

Gadrey, J. (1994). « La modernisation des services professionnels », *Revue française de sociologie*, nº 35, p. 163-195.

Gadrey, J. (1996). *Services : la productivité en question*, Paris, Desclée de Brouwer.

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

Gadrey, J. (2001). « Régime de croissance, régime de productivité : peut-on penser les régulations post-fordistes avec des concepts fordistes ? », *La lettre de la régulation*, nº 39, p. 1-4.

Gadrey, J. (2003). *L'invention de l'utilité sociale dans les associations en France*, Rimouski, Colloque du CIRIEC-Canada dans le cadre du Congrès de l'ACFAS, mai.

Gagnon, G. (2005). « Demain l'autogestion ? », *Possibles*, vol. 29, nº 2, p. 13-27.

Galbraith, J.K. (1998). *Created Unequal*, New York, Free Press.

Gates, J.R. (1999). *The Ownership Solution : Toward a Shared Capitalism for the Twenty-first Century*, Londres, Penguin.

Gauchet, M. (1998). « Essai de la psychologie contemporaine », *Le Débat*, nº 99, mars-avril, p. 164-182.

Gauron, A. (2002). *L'empire de l'argent*, Paris, Desclée de Brouwer.

Gendron, C. (2000). *Le questionnement éthique et social de l'entreprise dans la littérature managériale*, Montréal, CRISES, 0004.

Geshuny, J. (1983). *Social Innovation and Division of Labour*, Londres, Oxford University Press.

Gibbins, R. (2000). « Federalism in a Digital World », *Revue canadienne de science politique*, vol. 33, nº 4, p. 667-689.

Gibbon, J. (2004). *Social Accounting and a Social Enterprise*, Open University Social Enterprise Conference.

Gibbons, M. *et al.* (1994). *The New Production of Knowledge*, Londres, Sage.

Gibson-Graham, J.K. (2003). « An Ethics of the Local », *Rethinking Marxism*, vol. 15, nº 1, p. 49-74.

Giddens, A. (1994a). *Beyond Left and Right*, Cambridge, Polity Press.

Giddens, A. (1994b). *Les conséquences de la modernité*, Paris, L'Harmattan.

Giddens, A. (1998a). *The Third Way,* Cambridge, Polity Press.

Giddens, A. (1998b). « Las contradicciones del Estado de Bienestar y Politica generativa y bienestar positivo », dans J. Gimeno, *Mas allá de la izquierda y la derecha*, Madrid, Cátedra, p. 139-155.

Giesen, B. (2004). « Noncomtemporaneity, Asynchronicity and Divided Memories », *Time and Society*, vol. 13, nº 1, p. 27-40.

Gille, C. (1978). *Histoire des techniques*, Paris, Gallimard.

Gislain, J.-J. (2003). « L'institution des relations industrielles : le cadre analytique de J.R. Commons », *Économie et institutions*, nº 2, p. 11-59.

Gislain, J.-J. et C. Deblock (1989). « L'économie sociale en perspective », dans B. Lévesque, O. Joyal et A. Chouinard (dir.), *L'autre économie, une alternative* ?, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 55-87.

Goffman, E. (1961). *Asylums : Essays on the Social Situation of Mental Patients and Other Inmates*, Garden City, Anchor Books.

Goldbourne, H. et J. Solomos (2003). « Families, Ethnicity and Social Capital », *Social Policy and Society*, vol. 2, nº 4, p. 329-338.

Goldenberg, M. (2004). *L'innovation sociale au Canada*, rapport de recherche W/25, Canadian Policy Research Networks (CPRN).

Goodlad, R., P. Burton et J. Croft (2004). *Effectiveness at What ? The Process and Impact of Community Involvement in Area-based Initiatives*, mimeo, Department of Urban Studies, University of Glasgow.

Gordon, M. (2004). *The Potential Role of Social Enterprise in Addressing the Problems of Peripheral Areas*, Open University Social Enterprise Conference.

Graefe, P. (2002). « The Social Economy and the State », *Policy and Politics*, vol. 30, nº 2, p. 247-62.

Graham, S. et S. Marvin (2001). *Splintering Urbanism*, Londres, Routledge.

Grandclément, C. (2004). « Climatiser le marché », *Revue Ethnographiques*, novembre : <www.ethnographiques.org>.

Granovetter, M. (1995). « La notion d'*embbeddedness* », dans A. Jacob et J. Vérin (dir.), *L'inscription sociale du marché*, Paris, L'Harmattan, p. 11-21.

Granovetter, M. et P. McGuire (1998). « The Making of an Industry », dans M. Callon (dir.), *The Laws of the Markets*, Oxford, Blackwell, p. 147-173.

Grant, R.M. (1991). « The Resource-based Theory of Competitive Advantage », *California Management Review*, vol. 33, nº 3, p. 114-135.

Greffe, X. (2002). *Le développement local*, DATAR, Paris, L'Aube.

Gregersen, B. (1992). « The Public Sector as Pacer in National Systems of Innovation », dans A. Lundvall (dir.), *National Systems of Innovation*, Londres, Pinter, p. 129-145.

Gudeman, S. (2001). *The Anthropology of Economy*. Malden (Mass.), Blackwell.

Guellec, D. (1999). *Économie de l'innovation*, Paris, La Découverte.

Gueslin, A. (1989 ; 1998). *L'invention de l'économie sociale*, Paris, Economica.

Gurvitch, G. (1957). *La vocation actuelle de la sociologie*, Paris, Presses universitaires de France.

Gurvitch, G. (1961). *La multiplicité des temps sociaux*, Paris, Centre de documentation universitaire.

Habermas, J. (1973). *Legitimation Crisis*, Boston, Beacon.

Habermas, J. (1987a). *Logique des sciences sociales et autres essais*, Paris, Presses universitaires de France.

Habermas, J. (1987b). *Théorie de l'agir communicationnel*, Paris, Fayard.

Habermas, J. (1988). « Vingt ans après : la culture politique et les institutions en RFA », *Le Débat*, nº 51, p. 164-172.

Habermas, J. (1989). « La souveraineté populaire comme procédure », *Lignes*, nº 7, septembre, p. 29-58.

Habermas, J. (1991). *De l'éthique de la discussion : que signifie le terme Diskursethik ?*, Paris, Le Cerf.

Habermas, J. (1992). « L'espace public, trente ans après », *Quaderni*, nº 18, automne, p. 161-191.

Habermas, J. (1997). *Droit et démocratie : entre faits et normes*, Paris, Gallimard.

Haferkamp, H. et N.J. Smelser (dir.) (1992). *Social Change and Modernity*, Berkeley, University of California Press.

Hafsi, T. (2002). *Strategic Management and Change in High Dependency Environments*, Montréal, HEC.

Hales, M. (1980). *Living Thinkwork : Where Do Labour Processes Come From ?*, Londres, CSE.

Hall, P. (1998). *Cities in Civilization*, New York, Pantheon.

Hall, P. et D. Soskice (2001). *Varieties of Capitalism*, Oxford, Oxford University Press.

Hall, S. (2003). « New Labour's Double-shuffle », *Soundings*, nº 24, p. 10-24.

Hamel, G. et C.K. Prahalad (1990). « The Core Competence of the Corporation », *Harvard Business Review*, mai-juin, p. 79-91.

Hannerz, U. (1992). *Cultural Complexity : Studies in the Socio Organization of Meaning*, New York, Columbia University Press.

Hansmann, H. (1980). « The Role of Non-profit Enterprise », *Yale Law Journal*, vol. 89, nº 5, p. 835-901.

Harrisson, D. (2005). « Les innovations sociales et l'institutionnalisation », *Horizons*, vol. 8, nº 2, <policyresearch.gc.ca>.

Harrisson, D. (2006). « Synthèse du colloque », dans Y. Comeau (dir.), *Emploi, économie sociale, développement local*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 131-132.

Harrisson, D. et N. Laplante (2002). *La construction du partenariat patronal/syndical*, Paris, L'Harmattan.

Harrisson, D. et M. Vézina (2006). « L'innovation sociale : une introduction », *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 77, nº 2, p. 129-138.

Hartley, J. (2005), « Innovation in Governance and Public Service », *Public Money and Management*, janvier, p. 27-34.

Harvey, D. (1989). *The Condition of Postmodernity*, Oxford, Blackwell.

Helly, D. (2000). « La nouvelle citoyenneté active et responsable », dans Y. Boisvert, J. Hamel et M. Molgat (dir.), *Vivre la citoyenneté*, Montréal, Liber, p. 119-131.

Hemmati, M. (2002). *Multistakeholder Processes for Governance and Sustainability*, Londres, Earthscan.

Henaff, M. (2002). *Le prix de la vérité*, Paris, Le Seuil.

Henderson, H. (1993). « Social Innovation and Citizen Movements », *Futures*, vol. 25, nº 3, p. 17-33.

Héraud, J.-A. (2003), dans P. Mustar et H. Penan (dir.), *Encyclopédie de l'innovation*, Paris, Economica.

Herzfeld, M. (2001). *Anthropology : Theoretical Practice in Culture and Society*, Malden (Mass.) et Oxford, Blackwell.

Hill, P. (1977). « On Goods and Services », *The Review of Income and Wealth*, vol. 4, nº 23, p. 315-338.

Hillier, J., F. Moulaert et J. Nussbaumer (2004). « Trois essais sur le rôle de l'innovation sociale dans le développement territorial », *Géographie, économie, société*, vol. 6, nº 2, p. 130-152.

Hirschmann, A.O. (1980). *Les passions et les intérêts*, Paris, Presses universitaires de France.

Hirst, P. (2002). « Renewing Democracy through Associations », *Political Quarterly*, vol. 73, nº 4, p. 409-421.

Hobbes, T. (2000). *Léviathan, ou matière, forme et puissance de l'État chrétien et civil*, traduction de Gérard Mairet, Paris, Gallimard.

Hodgson, G.M. (2001). *How Economics Forgot History*, Londres / New York, Routledge.

Hoggart, R. (1970). *La culture du pauvre*, Paris, Minuit.

Hollingsworth, R.J. (2000). « Doing Institutional Analysis : Implications for the Study of Innovations », *Review of International Policial Economy*, vol. 7, nº 4, p. 595-644.

Hollingsworth, R.J. et R. Boyer (dir.) (1997). *Contemporary Capitalism*, Cambridge, Cambridge University Press.

Holm, P. (2002). *Which Way Is Up on Callon ?*, <www.nfh.uit.no/dok/which_way_is_up0.pdf>.

Home Office (1999). *Community Self-help, Policy Action Team*, tome 9, Londres, Home Office.

Honneth, A. (2000). *La lutte pour la reconnaissance*, Paris, Le Cerf.

Horn, F. (2003). « Nouveaux standards et logiciels libres, un espace d'innovation à but non lucratif », dans P. Mustar et H. Penan (dir.), *Encyclopédie de l'innovation*, Paris, Economica, p. 555-578.

Horrigan, J.B. (2001). « The Internet, Cities and Civil Society », *Magazine Information Impacts*, <www.cisp.org/imp/may_2001/05_01horrigan.htm>.

Huberman, L. (1938). *We, the People*, Londres, Left Book Club, Victor Gollancz.

Hunt, C. (2001). *Constructing the Entrepreneurial City*, thèse de doctorat, Carleton, Carleton University.

Ilcan, S. et T. Basok (2004). « Community Government », *Citizenship Studies*, vol. 8, nº 2, p. 129-144.

Illich, I. (1971). *Une société sans école*, Paris, Le Seuil.

Illich, I. (1975). *Némésis médicale*, Paris, Le Seuil.

Inhertveen, K. (1999). « Can Gender Equality Be Institutionalized ? », *International Sociology*, vol. 14, nº 4, p. 403-422.

Intergroupe (2004). *Mémorandum de l'Intergroupe parlementaire de l'économie sociale par Madame Marie-Hélène Gilling*, membre du Parlement européen.

Ion, J. (1990). *Le travail social à l'épreuve du territoire*, Toulouse, Privat.

Jacquier, C. (1991). *Voyage dans dix quartiers européens en crise*, Paris, L'Harmattan.

Jenson, J. (1991). « All the World's a Stage : Ideas, Spaces and Times in Canadian Political Economy », *Studies in Political Economy*, nº 36, p. 43-72.

Jenson, J. (2004). *Canada's New Social Risks*, Ottawa, CPRN/RCRPP.

Jessop, B. (1990). *State Theory : Putting Capitalist States in Their Place*, Cambridge, Polity Press.

Jessop, B. (1999). « The Changing Governance of Welfare », *Social Policy and Administration*, vol. 33, nº 4, p. 348-359.

Jetté, C. (2005). *Le programme de soutien aux organismes communautaires du ministère de la Santé et des Services sociaux*, thèse de doctorat en sociologie, Montréal, Université du Québec à Montréal.

Jetté, C. *et al.* (2000). *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.

Jobert, B. (1995). « Rhétorique politique, controverses scientifiques et construction des normes institutionnelles », dans A. Faure, G. Polet et P. Warin (dir.), *La construction du sens dans les politiques publiques*, Paris, L'Harmattan, p. 13-125.

Johnson, B. (1992). « Institutional Learning », dans A. Lundvall (dir.), *National Systems of Innovation*, Londres, Pinter, p. 23-44.

Jones, D., B. Keogh et R. McKinney (2004). *Not for Profit : A Deficient and Potentially Detrimental Rubric*, Open University Social Enterprise Conference.

Jones, M.R. (1997). « Spatial Selectivity of the State ? The Regulationist Enigma and Local Struggles Over Economic Governance », *Environment and Planning A*, nº 29, p. 831-864.

Jones, P. (2004). *Growing Credit Unions in the West Midlands : The Case for Restructuring*, Open University Social Enterprise Conference.

Joyal, A. (2002). *Le développement local : comment stimuler l'économie des régions en difficulté*, Québec, Presses de l'Université Laval.

Julien, P.-A. (2005). *Entrepreneuriat régional et économie de la connaissance*, Québec, Presses de l'Université du Québec.

Julien, P.-A. *et al.* (2003). *L'entreprise-réseau*, Québec, Presses de l'Université du Québec.

Karpik, L. (1989). « L'économie de la qualité », *Revue française de sociologie*, nº 30, p. 187-210.

Karpik, L. (1995). *Les avocats : entre l'État, le public et le marché. XIIIe-XXe siècle*, Paris, Gallimard.

Karpik, L. (1996). « Dispositifs de confiance et engagements crédibles », *Sociologie du travail*, nº 4, p. 527-550.

Kaufmann, V. (2000). *Mobilité quotidienne et dynamique urbaine*, Lausanne, Universités romandes.

Kearns, A. et I. Turok (2003). *Sustainable Communities*, ESRC/ODPM Report, Department of Urban Studies, University of Glasgow.

Keenoy, T. *et al.* (2003). *Forward to the Past : Team-working as a Job Property Right*, 7th International Workshop on Team-working, Florence.

Kernaghan, K., B. Marson et S. Borins (2000). *The New Public Organization*, Toronto, Institute of Public Administration of Canada.

Klein, J.-L. et J.-M. Fontan (2003). « Reconversion économique et initiative locale », dans J.-M. Fontan, J.-L. Klein et B. Lévesque (dir.), *Reconversion économique et développement territorial*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 11-34.

Klein, J.-L. et J.-M. Fontan (2004). « Innovation sociale et territoire », *Géographie, économie, société*, vol. 6, nº 2.

Klein, J.-L., D.-G. Tremblay et J.-M. Fontan (2003). « Systèmes productifs locaux et réseaux productifs dans la reconversion économique : le cas de Montréal », *Géographie, économie, société*, vol. 5, nº 1, p. 59-75.

Klein, N. (2002). *No Logo : la tyrannie des marques*, Montréal/Paris, Leméac/Actes sud.

Klerk, V. et V. Peugeot (2002). *Démocratie et territoires*, actes du Congrès mondial des réseaux citoyens de l'ère numérique, Montréal.

Kline, J. et N. Rosenberg (1986). « An Overview of Innovation », dans R. Landau et N. Rosenberg (dir.), *The Positive Sum Strategy*, Washington, National Academy Press, p. 275-305.

Kooiman, J. (1993). « Findings, Speculations and Recommendations », dans J. Kooiman (dir.), *Modern Governance*, Londres, Sage.

Kooiman, J. (2003). *Governing as Governance*, Londres, Sage.

Koponen, T. (2002). « Commodities in Action : Measuring Embeddedness and Imposing Values », *Sociological Review*, vol. 50, nº 4, p. 543-569.

Kymäläinen, P. (2003). « Topologies of Becoming : Deferred Presences in Writing », *Space and Culture*, vol. 6, nº 3, p. 235-248.

La Serna, C. *et al.* (2002). *L'économie solidaire en Argentina*, IIFAP-UN de Cordoba, mimeo, Cordobá (Argentine).

La Serna, C. *et al.* (2004). *L'économie solidaire en Argentina, entre las necesitades y las aspiraciones*, Cordobá (Argentine), Ed. IIFAP.

Ladrière, P. (2001). *Pour une sociologie de l'éthique*, Paris, Presses universitaires de France.

Laïda, Z. (1998). *La tyrannie de l'urgence*, Québec, Fides.

Lamoureux, D. (2002). « Le dilemme entre politiques et pouvoir », *Cahiers de recherche sociologique*, nº 37, p. 183-201.

Landry, R., M. Lamari et R. Nimijean (1999). *Stimuler l'innovation par le développement de milieux créateurs : un examen des politiques et pratiques émergentes*, rapport, DÉC, Montréal.

Landry, R., N. Amara et M. Lamari (2001). « Capital social, innovation et politiques publiques », *ISUMA,* vol. 2, nº 1, p. 1-15.

Langevin, É. (1997). « Développement local et NTCI : quel atout pour le développement durable ? », *Transversales, sciences et culture*, nº 48, décembre.

Lapointe, J., C. Ross et G. Legault (2003). « L'éthique en négociation collective », *Relations industrielles*, vol. 58, nº 2, p. 177-201.

Lapointe, P.-A. *et al.* (2003). « Nouveaux modèles de travail dans le secteur manufacturier au Québec », *Recherches sociographiques*, vol. 44, nº 2, p. 313-347.

Laroche, J. (dir). (2003). *Mondialisation et gouvernance mondiale*, Paris, Presses universitaires de France.

Latouche, S. (2003). « L'oxymore de l'économie solidaire », *Revue du MAUSS*, nº 21, p. 145-150.

Latour, B. (1995). *La science en action*, Paris, Gallimard.

Latour, B. (2000). *Politiques de la nature*, Paris, La Découverte.

Latour, B. (2003). « L'impossible métier de l'innovation technique », dans P. Mustar et H. Penan (dir.), *Encyclopédie de l'innovation*, Paris, Economica, p. 9-26.

Laville, J.-L. (1999). *Une troisième voie pour l'emploi*, Paris, Desclée de Brouwer.

Laville, J.-L. (2000a). « 150 ans après 1848, l'économie solidaire contre la société de marché », *Revue du MAUSS*, nº 16, p. 317-324.

Laville, J.-L. (2000b). « Le tiers secteur, un objet d'étude pour la sociologie économique », *Sociologie du travail*, vol. 42, nº 4, p. 531-550.

Laville, J.-L. (2001). « Les raisons d'être des associations », dans J.-L. Laville *et al.* (dir.), *Association, démocratie et société civile*, Paris, La Découverte/MAUSS/CRIDA, p. 61-140.

Laville, J.-L. (2004). « Démocratie et économie : éléments pour une approche sociologique », *Hermès*, nº 36, CNRS, p. 185-193.

Laville, J.-L. (2005). *Sociologie des services : entre marché et solidarité*, Ramonville, Saint-Agne.

Laville, J.-L. (dir.) (1994 ; 2000). *L'économie solidaire : une perspective internationale*, Paris, Desclée de Brouwer.

Laville, J.-L. et G. Delfau (2000). *Aux sources de l'économie solidaire*, Daumont, Éditions Thierry Quinqueton.

Laville, J.-L. et M. Nyssens (dir.) (2001). *Les services sociaux entre associations, État et marché*, Paris, La Découverte/MAUSS/CRIDA.

Lawrence, P.R. et J.W. Lorsh (1973). *Adapter les structures de l'entreprise*, Paris, Les Éditions d'Organisation.

Lazar, M. (2000). « La République à l'épreuve du social », dans M. Sadoun (dir.), *La démocratie en France*, Paris, Gallimard.

Le Bas, C. (1995). *Économie de l'innovation*, Paris, Presses universitaires de France.

Le Bas, C. (2004). « L'innovation dans la théorie économique », *Cahiers français*, nº 323, p. 36-41.

Le Grand, J. et W. Bartlett (1993). *Quasi-markets and Social Policy*, Londres, Macmillan.

Lebaron, F. (2000). *La croyance économique : les économistes entre science et politique*, Paris, Le Seuil.

Lebaron, F. (2003). *Le savant, le politique et la mondialisation*, Broissieux, Éditions du Croquant.

Leclerc, Y. et C. Béland (dir.) (2003). *La voie citoyenne*, Montréal, Éditions Plurimedia.

Lecours, A. *et al.* (2002). « Le néo-institutionnalisme en science politique », *Politique et sociétés*, vol. 21, nº 3, p. 3-19.

Lefebvre, H. (1968). *Critique de la vie quotidienne*, tome II, Paris, L'Arche.

Lefebvre, H. (2000). *La production de l'espace*, 4e édition, Paris, Anthropos.

Lefort, C. (1983). *L'invention démocratique*, Paris, Fayard-Livre de poche.

Lévesque, B. (1983-1984). « Le mouvement populaire au Québec », *Coopératives et développement*, vol. 16, nº 2, p. 43-66.

Lévesque, B. (1989). « Les coopératives au Québec, un secteur stratégique à la recherche d'un projet pour l'an 2000 », *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 60, nº 2, p. 181-215.

Lévesque, B. (1994). « Québec : des expériences à l'institutionnalisation », dans B. Eme et J.-L. Laville (dir.), *Cohésion sociale et emploi*, Paris, Desclée de Brouwer, p. 229-245.

Lévesque, B. (1997a). *Démocratisation de l'économie et économie sociale*, Montréal, CRISES, 97-05.

Lévesque, B. (1997b). « Démocratisation de l'économie et économie sociale », dans G. Laflamme, P.A. Lapointe *et al.* (dir.), *La crise de l'emploi : de nouveaux partages s'imposent*, Québec, Presses de l'Université Laval, p. 87-123.

Lévesque, B. (2001a). *Économie sociale et solidaire dans un contexte de mondialisation : pour une démocratie plurielle*, Communication à la 2e rencontre tenue à Québec sur le thème « Globalisation de la solidarité », Montréal, CRISES.

Lévesque, B. (2001b). *Le développement régional et local, avant et après la mondialisation*, Montréal, CRISES, 0116.

Lévesque, B. (2002a). *Entrepreneurship collectif et économie sociale : entreprendre autrement*, Montréal, ARUC, « Interventions », I-02-2002.

Lévesque, B. (2002b). *Les entreprises d'économie sociale, plus porteuses d'innovations sociales que les autres ?*, Montréal, CRISES, Études théoriques, 0205.

Lévesque, B. (2003). « Fonction de base et nouveau rôle des pouvoirs publics : vers un nouveau paradigme de l'État », *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 74, nº 4, p. 489-513.

Lévesque, B. (2004). « Les entreprises d'économie sociale, plus porteuses d'innovations sociales que les autres ? », dans FQRSC, *Le développement social au rythme de l'innovation*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 51-72.

Lévesque, B. (2005). *Innovations et transformations sociales dans le développement économique et le développement social*, Montréal, CRISES, Études théoriques, 0507.

Lévesque, B. (dir.) (1979). *Animation sociale, entreprises communautaires et coopératives*, Montréal, Albert Saint-Martin.

Lévesque, B. et M. Mendell (1999). « L'économie sociale au Québec : éléments théoriques et empiriques pour le débat et la recherche », *Lien social et politiques*, nº 41, p. 105-118.

Lévesque, B. et M. Mendell (2004). *L'économie sociale : diversité des approches et des pratiques*, document de travail pour le CRSH, Montréal, ronéo.

Lévesque, B. et Y. Vaillancourt (1998). *Les services de proximité au Québec : de l'expérimentation à l'institutionnalisation*, Montréal, CRISES, 9812.

Lévesque, B., A. Joyal et O. Chouinard (dir.) (1989). *L'autre économie, une économie alternative ?*, Québec, Presses de l'Université du Québec.

Lévesque, B., G. Bourque et É. Forgues (2001). *La nouvelle sociologie économique*, Paris, Desclée de Brouwer.

Lévesque, B., J-M. Fontan et J.-L. Klein (1996). *Les systèmes locaux de production*, Université du Québec à Montréal, Services aux collectivités.

Lévesque, B., J.-L. Klein, J.-M. Fontan et D. Bordeleau (1996). *Systèmes locaux de production : réflexion-syntèse sur les nouvelles modalités de développement régional/local*, Montréal, CRISES, 9601.

Lévesque, B., M.-C. Malo et J.-P. Girard (1999). « L'ancienne et la nouvelle économie sociale », dans J. Defourny, P. Develtere et B. Fonteneau (dir.), *L'économie sociale au Nord et au Sud*, Bruxelles, De Boeck Université, p. 195-216.

Levitas, R. (1999). *The Inclusive Society ? Social Exclusion and New Labour*, Londres, Macmillan.

Lewis, J. (2004). « The State and the Third Sector in Modern Welfare States », dans A. Evers et J.-L. Laville (dir.), *The Third Sector in Europe*, Cheltenham, Edward Elgar, p. 169-187.

Lindsay, G. (2004). *Coopératives d'Intérêt Collectif and Community Interest Companies*, Open University Social Enterprise Conference.

Lipietz, A. (2001). *Pour le tiers secteur*, Paris, La Découverte/La Documentation française.

Lobet-Maris, C. et B. Van Bastelaer (2000). « Les modèles de développement dans les villes virtuelles », *Communications et stratégies*, nº 39, p. 59-74.

Longan, M.W. (2000). *Community and Place in Cyberspace,* Boulder, University of Colorado.

Los, M. (2004). « The Technologies of Total Domination », *Surveillance and Society*, vol. 2, nº 1, p. 15-38.

Lourau, R. (1971). *L'analyse institutionnelle*, Paris, Minuit.

Lukács, G. (1960). *Histoire et conscience de classe*, Paris, Minuit.

Lukács, G. (1978). *The Ontology of Social Being*, tome 2, Londres, Merlin.

Lundvall, B.-A. (1985). *Product Innovation and User-Producer Interaction*, Aalborg, Aalborg University Press.

Lundvall, B.-A. (1988). « Innovation as an Interactive Process », dans G. Dosi *et al.* (dir.), *Technical Change and Economic Theory*, Londres, Pinter, p. 319-369.

Lundvall, B.-A. (dir.) (1992). *National Systems of Innovation*, Londres, Pinter.

Lundvall, B.-A. et J.L. Christensen (2003). « Broadening the Analysis of Innovation Systems », dans P. Conceiçao, M.V. Heitor et B.-A. Lundvall (dir.), *Innovation, Competence Building and Social Cohesion in Europe*, Cheltenham, Edward Elgar, p. 144-179.

Lyotard, J.-F. (1979*). La condition postmoderne*, Paris, Minuit.

MacKenzie, D. (2006). *An Engine, not a Camera*, Cambridge (Mass.), MIT Press.

MacKenzie, D. et Y. Millo (2003). « Constructing a Market, Performing Theory », *American Journal of Sociology*, vol. 109, nº 1, p. 107-145.

Madon, S. et S. Sundeep (2001). « Cities in the Developing World : Linking Global and Local Networks », *Information Technology and People*, vol. 14, nº 3, p. 274-290.

Maheu, L. (1991). « Identité et enjeux du politique », dans L. Maheu et A. Sales (dir.), *La recomposition du politique*, Paris/Montréal, L'Harmattan/Presses de l'Université de Montréal, p. 163-192.

Maillat, D. (1992). « Milieux et dynamique territoriale de l'innovation », *Revue canadienne des sciences régionales*, vol. 15, nº 2, p. 199-218.

Maillat, D. (1996). « Systèmes territoriaux de production, milieux innovateurs et politiques régionales », dans S. Côté, J.-L. Klein et M.-U. Proulx (dir.), *Le Québec des régions ?*, Chicoutimi-Rimouski, GRIR-GRIDEQ, p. 87-106.

Maillat, D. et J.-C. Perrin (dir.) (1992). *Entreprises innovatrices et développement territorial*, Neuchâtel, GREMI/EDES.

Maillat, D., M. Quevit et L. Senn (dir.) (1993). *Réseaux d'innovation et milieux innovateurs*, Neuchâtel, EDES.

Mann, M. (2004). *Fascists*, Cambridge, Cambridge University Press.

Mann, M. (2005). *The Dark Side of Democracy,* Cambridge, Cambridge University Press.

Manoury, L. (2002). *L'entrepreneur social et l'enjeu de sa professionnalisation*, Aix-en-Provence, Université Coopérative Européenne.

Marchat, J.F. (2001). *Engagement(s) et intervention au CRIDA*, Paris, LSCI, IRESCO-CNRS.

Marinetto, M. (2003). « Who Wants to Be an Active Citizen ? », *Sociology*, vol. 37, nº 1, p. 103-120.

Marshall, V. *et al.* (dir.) (2002). *Restructuring Work and the Life Course*, Toronto, University of Toronto Press.

Marshall, V. et M. Meuller (2002). *Rethinking Social Policy for an Aging Workforce and Society*, Ottawa, Canadian Policy Research Networks.

Martel, J.-L. et D. Lévesque (1986-1987a). « L'émergence du mouvement coopératif agricole au Québec », *Coopératives et développement*, vol. 18, nº 1, p. 13-39.

Martel, J.-L. et D. Lévesque (1986-1987b). « L'organisation coopérative et les projets de restauration sociale des années 30 au Québec », *Coopératives et développement*, vol. 18, nº 2, p. 15-38.

Martinelli, F. *et al.* (2005). « Towards Alternative Model(s) of Local Innovation », *Urban Studies*, vol. 42, nº 11, p. 1969-1990.

Marty, A.G. (1955). *Analyse critique de l'œuvre de Joseph Schumpeter*, Bruxelles, Montana.

Marx, K. (1841). *The Difference between the Democritean and the Epicurean Philosophy of Nature*, <www.marxists.org/archive/marx/works/1841/dr-theses/foreword.htm>.

Marx, K. (1975). « Le 18 brumaire de Louis Bonaparte », dans K. Marx et F. Engels, *Œuvres choisies*, Moscou, Éditions du progrès.

Marx, K. et F. Engels (1976). *Manifeste du Parti communiste*, Paris, Éditions sociales.

Massey, D. (2004). « Geographies of Responsibility », *Geografiska Annaler*, vol. 86B, nº 1, p. 5-18.

Mauss, M. (1923-1924). « Essai sur le don », *Année sociologique*, Paris.

Mauss, M. (1997). *Écrits politiques*, Paris, Fayard.

May, N. (1999). *Les services aux entreprises et leurs modes d'usage de la ville*, LATTS, Marne-la-Vallée.

May, N. (2000). « Construction du marché et ancrage métropolitain », *Revue d'économie régionale et urbaine*, nº 2, p. 243-264.

May, N. et M. Delapierre (2003). *L'internationalisation des grandes firmes de services informatiques : de l'agence au réseau,* rapport pour le PUCA, FORUM, Nanterre.

McAdam, D., J.D. McCarthy et M.N. Zald (1988). *Social Movements,* dans N.J. Smelser (dir.) *Handbook of Sociology,* Newbury Park, Sage.

McAdam, D., S. Tarrow et C. Tilly (2001). *Dynamics of Contention*, Cambridge, Cambridge University Press.

Meadows, D.H. *et al.* (1982). *Halte à la croissance ?,* Paris, Fayard.

Meister, A. (1974). *La participation dans les associations*, Paris, Éditions Ouvrières, « Économie et humanisme ».

Melchers, R. (2004). *Partenariat et finalité publique : régimes de gouvernance et coûts transactionnels dans la prestation médiatisée des services publics*, communication donnée lors du Colloque international du CRISES, Innovations sociales et transformations sociales, Montréal, 11 et 12 novembre.

Melucci, A. (1989). *Nomads of the Presents. Social Movements and Individual Needs in the Contemporary Society*, Londres, Hutchinson Radius.

Melucci, A. (1996). *Challenging Codes : Collective Action in the Information Age*, Cambridge, Cambridge University Press.

Mendras, H. et M. Forsé (1983). *Le changement social*, Paris, Armand Colin.

Merritt, R.L. et A.J. Merritt (dir.) (1985). *Innovation in the Public Sector*, Londres, Sage.

Merton, R.K. (1942 ; 1973a). « The Normative Structure of Science », dans N.W. Storer (dir.), *The Sociology of Science*, Chicago, University of Chicago Press, p. 267-278.

Merton, R.K. (1949, 1973b). *Social Theory and Social Structure*, New York, Free Press.

Mészáros, I. (1968). *Marx's Theory of Alienation*, Londres, Merlin.

Mészáros, I. (1995). *Beyond Capital*, Londres, Merlin.

Michalet, C.-A. (2002). *Qu'est-ce que la mondialisation ?*, Paris, La Découverte.

Midler, C. (1993). *L'auto qui n'existait pas*, Paris, Interéditions.

Milot, P. (2005). *La commercialisation des résultats de la recherche universitaire,* CIRST.

Mitchel, R. (1968). *Political Parties*, New York, Free Press.

Moggach, D. (2000a). « The Social Question and Political Struggles in 1848 : The Case of Germany », dans D. Moggach et P. Leduc Browne (dir.), *The Social Question and the Democratic Revolution : Marx and the Legacy of 1848,* Ottawa, Presses de l'Université d'Ottawa, p. 21-42.

Moggach, D. (2000b). « New Goals and New Ways : Republicanism and Socialism in 1848 », dans D. Moggach et P. Leduc Browne (dir.), *The Social Question and the Democratic Revolution : Marx and the Legacy of 1848,* Ottawa, Presses de l'Université d'Ottawa, p. 49-70.

Monnier, L. et B. Thiry (dir.) (1997). *Mutations structurelles et intérêt général*, Bruxelles, De Boeck.

Montagne, S. (2000). « Retraite complémentaire et marchés financiers aux États-Unis », *L'année de la régulation*, Paris, La Découverte, nº 4, p. 13-45.

Moore, B. (1978). *Injustice : The Social Basis of Obedience and Revolt*, New York, White Plains.

Moore, G., J. Gibbon et R. Stack (2004). *Social Enterprise and Fair Trade*, Open University Social Enterprise Conference.

Morehouse, W. *et al.* (2000). « The Universal Capitalism Movement in the United States », *Review of Social Economy*, vol. 58, nº 1, mars, p. 63-80.

Morneau, C. (1999). *CUMA : une structure économique*, communication présentée à l'Université rurale québécoise au Bas-Saint-Laurent, Trois-Pistoles.

Morneau, C. (2004). *Mise à jour des données sur les CUMA*, Ministère de l'Agriculture, des Pêches et de l'Agroalimentaire du Québec, Rimouski.

Morsa, J. (1963). « Pour une sociologie de l'innovation », *Revue de l'Institut de sociologie*, nº 3.

Moscovici, S. (1977). *Essai sur l'histoire humaine de la nature*, Paris, Flammarion.

Moulaert, F. *et al.* (1990). *Integrated Area Development and Efficacy of Local Action*, Bruxelles, DG V.

Moulaert, F. *et al.* (2000 ; 2002). *Globalization and Integrated Area Development in European Cities*, Oxford, Oxford University Press.

Moulaert, F. et J. Nussbaumer (2005). « The Social Region », *European Urban and Regional Studies*, vol. 12, nº 1, p. 81-100.

Moulaert, F. et O. Ailenei (2005). « Social Economy, Third Sector and Solidarity Relations », *Urban Studies*, vol. 42, nº 11, p. 2037-2054.

Moulier Boutang, Y. (2001a). *Globaliser la solidarité*, Centro Interdipartimentale di Ricerca sull'Utopia, Università di Lecce.

Moulier Boutang, Y. (2001b). « Richesse, propriété, liberté et revenu dans le capitalisme cognitif », *Multitudes*, nº 5, mai, <multitudes.samizdat.net/Richesse-propriete-liberte-et.html>.

Moulier Boutang, Y. (2003). « Capitalisme cognitif et nouvelles formes de codification du rapport salarial », dans C. Vercellone (dir.), *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel ?*, Paris, La Dispute, p. 305-320.

Mouzelis, N. (2001). « Reflexive Modernisation and the Third Way : The Impasse of Giddens' Social-Democratic Politics », *The Sociological Review*, vol. 49, nº 3, p. 436-456.

Muller, P. (1990). *Les politiques publiques*, Paris, Presses universitaires de France, « Que sais-je ? ».

Muller, P. (1995). « Les politiques publiques comme construction d'un rapport au monde », dans A. Faure, G. Polet et P. Warin (dir.), *La construction du sens dans les politiques publiques*. Paris, L'Harmattan, p. 153-179.

Mumford, K. et A. Power (2003). *East Enders : Family and Community in East London*. Bristol, Policy Press.

Mumford, M.D. (2002). « Social Innovation », *Creativity Research Journal*, vol. 14, nº 2, p. 253-266.

Murraga Elorriaga, A. (2001). *Responsabilidad y balance social hoy en día : un reto para las cooperativas*, CIRIEC, España, nº 39, p. 25-50.

Murray, G. *et al.* (dir.) (2004). *L'organisation de la production et du travail*, Québec, Presses de l'Université Laval.

Mytelka, L.K. et K. Smith (2003). « Interactions between Policy Learning and Innovation Theory », dans P. Conceiçao, M.V. Heitor et B.-A. Lundvall (dir.), *Innovation, Competence Building and Social Cohesion in Europe*, Cheltenham, Edward Elgar, p. 24-44.

Nelson, R.R. (1993a). « Technological Innovation : The Role of Non-profit Organization », dans D. Hammack et D. Young (dir.), *Non-Profit Organization in a Market Economy*, San Francisco, Jossey Bass, p. 363-377.

Nelson, R.R. (dir.) (1993b). *National Innovation Systems*, Oxford, Oxford University Press.

Nelson, R.R. et S.G. Winter (1982a). *National Systems of Innovation : A Comparative Study*, Oxford, Oxford University Press.

Nelson, R.R. et S.G Winter. (1982b). *An Evolutionary Theory of the Economic Change*, Cambridge, The Belknap Press.

Neveu, É. (1996). *Sociologie des mouvements sociaux*, Paris, La Découverte.

Niosi, J. (1994). *New Technology Policy and Social Innovations in the Firm*, Londres, Pinter.

Noël, A. (1996). « Vers un nouvel État-providence ? Enjeux démocratiques », *Politiques et sociétés*, nº 30, p. 3-27.

Noreau, P. (2003). « L'innovation sociale et le droit : est-ce bien compatible ? », dans FQRSC, *Le développement social au rythme de l'innovation*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 73-108.

North, D.C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press.

Novy, A. et B. Leubolt (2005). « Participatory Budgeting in Porto Alegre », *Urban Studies*, vol. 42, nº 11, p. 2023-2036.

Nyssens, M. (1998). « Raisons d'être des associations et théorie économique », Université catholique de Louvain, IRES, DC, 1998011.

Nyssens, M. (2000). « Les approches économiques du tiers secteur », *Sociologie du travail*, vol. 42, p. 551-565.

O'Connor, J. (1973). *The Fiscal Crisis of the State*, New York, St. Martin's Press.

O'Sullivan, M. (2000). « Le socialisme des fonds de pension, ou plus ça change », *L'année de la régulation,* Paris, La Découverte, nº 4, p. 46-87.

OCDE (1997). *La mesure des activités scientifiques et technologiques*, Manuel d'Oslo, Paris, Eurostat.

OCDE (2001a). « The Well-being of Nations : The Role of Human Capital and Social Capital », <www.oecd.org/els/pdfs/EDSMINDOC A003.pdfbook>.

OCDE (2001b). *Des citoyens partenaires*, Paris, OCDE.

OCDE (2003). *Le secteur à but non lucratif dans une économie en mutation*, Paris, OCDE.

Offe, C. (1984). *Contradictions of the Welfare State*, Cambridge (Mass.), MIT Press.

Offe, C. (1985). « New Social Movements », *Social Research*, vol. 52, nº 4, p. 817-868.

Offe, C. (1992). « Los nuevos movimientos sociales cuestionan los limites de la politica institucional », dans C. Offe (dir.), *Partidos Politicos y Nuevos Movimientos Sociales*, Madrid, Sistema, p. 163-244.

Offe, C. (1997). *Les démocraties modernes à l'épreuve*, Paris, L'Harmattan.

Olivier de Sardan, J.-P. (1995). *Anthropologie et développement*, Paris, Apad-Karthala.

Orléan, A. (1999*). Le pouvoir de la finance*, Paris, Odile Jacob.

Orlove, B.S. et H.J. Rutz (1989). « Thinking about Consumption », dans B.S. Rutz et H.J. Orlove (dir.), *The Social Economy of Consumption*, New York, University Press of America, p. 1-57.

Osborne, S. (1994). « Naming the Beast », *Human Relations*, vol. 51, nº 9, p. 1133-1154.

Osborne, T. et N. Rose (2004). « Spatial Phenomenotechnics », *Environment and Planning D : Society and Space*, nº 22, p. 209-228.

Paquet, G. (1998). *La gouvernance en tant que manière de voir*, colloque France-Québec, Ottawa.

Paquet, R., J.-F. Tremblay et É. Gosselin (2004). « Les théories du syndicalisme », *Relations industrielles*, vol. 59, nº 2, p. 295-320.

Parlier, B. (2004). *Social Protection Reforms in Europe : Strategies for a New Social Model*, CPRN Research Report F37 : <www.cprn.org>.

Paugam, S. (1991). *La disqualification sociale*, Paris, Presses universitaires de France.

Paugam, S. (2000). *Le salarié de la précarité*, Paris, Presses universitaires de France.

Paulré, B. (2000). « De la "New economy" au capitalisme cognitif », *Multitudes*, nº 2, mai, <multitudes.samizdat.net/De-la-New-economy-au-capitalisme.html>.

Paulré, B. (2003). « Postface », dans C. Vercellone (dir.), *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel ?,* Paris, La Dispute, p. 329-343.

Pavitt, K. (1984). « Patterns of Technical Change », *Research Policy*, nº 13, p. 343-374.

Pearce, J. (2003). *Social Enterprise in Anytown*, Londres, Calouste Gulbenkian Foundation.

Pecqueur, B. (dir.) (1996) *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, Paris, L'Harmattan.

Pecqueur, B. (2000). *Le développement local*, 2e édition, Paris, Syros.

Pecqueur, B. (2002). « Gouvernance et régulation, un retour sur la notion de territoire », *Géographie, économie et société*, vol. 4, no 2.

Perret, B. (1999). *Les nouvelles frontières de l'argent*, Paris, Le Seuil.

Perret, B. (2001). *L'évaluation des politiques publiques*, Paris, La Découverte.

Perret, B. et G. Roustang (1993). *L'économie contre la société*, Paris, Le Seuil.

Perri 6, P. (1993). « Innovation by Non-profit Organizations : Policy and Research Issues », *Non-profit Management and Leadership*, nos 3-4, p. 397-414.

Perrin, J.-C. (1985). « Redéploiement industriel et aménagement du territoire », dans M. Boisvert et P. Hamel (dir.) *Redéploiement industriel et planification régionale,* Montréal, Université de Montréal, Faculté de l'aménagement, p. 69-92.

Perrin, J.-C. (1992). « Dynamique industrielle et développement local », dans D. Maillat et J.-C. Perrin (dir.), *Entreprises innovatrices et développement territorial*, Neuchâtel, GREMI/EDES, p. 225-260.

Perron, G. (2005). *L'évaluation de la vie coopérative*, e-document.

Perroux, F. (1986). « Note sur la notion de pôle de croissance », dans D. Savoie et A. Raynauld (dir.), *Essais sur le développement régional*, Montréal, Presses de l'Université de Montréal, p. 27-37.

Pestoff, V. (1998). *Beyond the Market and State*, Aldershot, Ashgate.

Petit, P. et L. Soete (2003). « Progrès technique et nouveaux dualismes », dans C. Vercellone (dir.), *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel ?*, Paris, La Dispute, p. 91-120.

Petitclerc, M. (2003). *Rapport sur les innovations sociales et les transformations sociales*, Montréal, Cahier du CRISES, ET0313.

Petitclerc, M. (2004). *Une forme d'entraide populaire : histoire des sociétés québécoises de secours mutuels au XIXe siècle*, thèse de doctorat en histoire, Université du Québec à Montréal.

Pinch, T.J. et W. Bijker (dir.) (1987). *The Social Construction of Technological Systems*, Cambridge (Mass.), MIT Press.

Pinkus, T. (1975). *Conversations with Lukács*, Cambridge (Mass.), MIT Press.

Piore, M.J. et C.F. Sabel (1984). *The Second Industrial Divide : Possibilities for Prosperity*, New York, Basic Books.

Piper, R. (2004). *Selling Charity ? Culture Clash in the Social Enterprise*, Open University Social Enterprise Conference.

Pirson, R. et J. Taylor (1985). *La scène alternative : radioscopie des nouvelles coopératives en Belgique francophone*, Bruxelles, Éditions 22 mars.

Planque, B. (1983). *Innovation et développement régional*, Paris, Economica.

Poland, P. (2001). *Online Consultation in GOL-IN Countries : Initiatives to Foster e-Democracy*, Amsterdam, Ministry of the Interior and Kingdom Relations.

Polanyi, K. (1944). *The Great Transformation*, New York, Rinehart.

Polanyi, K. (1957). *The Great Transformation*, Boston, Beacon Press.

Polanyi, K. (1983). *La grande transformation*, Paris, Gallimard.

Polanyi, K. (1994). « Nuestra obsoleta mentalità de mercado », article publié en première version en 1947, *Économie primitive, archaïque et moderne*, Turin, Giulio Einaudi.

Porter, M. (1990). *The Competitive Advantages of Nations*, New York, Free Press.

Poujol, G. (1983). « La dynamique sociale des associations », *Les Cahiers de l'animation*, vol. 39, nº 1, p. 57-78.

Powell, W.W. et P.J. Dimaggio (1991). *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, Chicago, University of Chicago Press.

Prévost, P. (1999). *Gérer le développement local*, document de travail, Université de Sherbrooke.

Prévost, P. (2000). *Les stratégies du développement local*, Université de Sherbrooke.

Prévost, P. (2003). *Collectivité apprenante : stratégies des acteurs*, Université de Sherbrooke.

Prévost, P. *et al.* (2004). *Développer la cyberdémocratie*, GRECUS, Université de Sherbrooke.

Putnam, R. D. (1995). « Tuning In, Tuning Out : The Strange Disapperance of Social Capital in America », *Political Science and Politics*, vol. 28, nº 4, p. 664-683.

Putnam, R. D. (2000). *Bowling Alone : The Collapse and Revival of American Community*, New York, Simon and Schuster.

Rabeharisoa, V. (2003). « Mobilisation de la recherche par les associations de malades », dans P. Mustar et H. Penan (dir.), *Encyclopédie de l'innovation*, Paris, Economica, p. 597-612.

Raco, M. et R. Imrie (2000). « Governmentality and Rights and Responsibility in Urban Policy », *Environment and Planning A*, vol. 32, nº 12, p. 2187-2204.

Ranci, C. (1990). « Doni senza reciprocità », *Rassegna Italiana di Sociologia*, vol. 31, nº 3, juillet-septembre.

Rancière, J. (1995). *La mésentente*, Paris, Galilée.

Regeneration (2004). *Scottish Social Economy Doubles*, <www.ceis.org.uk>.

Rémondet, M. (2004). *Le laboratoire de thérapie génique à l'épreuve de la clinique*, Paris, Centre de sociologie de l'innovation.

Renault, E. (2004). *L'expérience de l'injustice*, Paris, La Découverte.

Revue du MAUSS (2000). « L'autre socialisme : entre utilitarisme et totalitarisme », MAUSS, vol. 16, second trimestre.

Reynaud, J.-D. (1997). *Les règles du jeu*, Paris, Armand Colin.

Rocher, G. (1969). *Introduction à la sociologie générale*, Montréal, HMH.

Rodrigues, M.J. (2003). « Préface », dans P. Conceiçao, M.V. Heitor et B.-A. Lundvall (dir.), *Innovation, Competence Building and Social Cohesion in Europe*, Cheltenham, Edward Elgar, p. xvii-xxiv.

Rosanvallon, P. (1984). *La crise de l'État providence*, Paris, Le Seuil.

Rosanvallon, P. (1989). *Le libéralisme économique*, 2e édition, Paris, Le Seuil.

Rosanvallon, P. (1995). *La nouvelle question sociale*, Paris, Le Seuil.

Rosanvallon, P. et P. Viveret (1977). *Pour une nouvelle culture politique*, Paris, Le Seuil.

Rose, N. (1996). « The Death of the Social », *Economy and Society*, vol. 25, nº 3, p. 48-72.

Rosell, S.A. (1999). *Renewing Governance*, Oxford, Oxford University Press.

Rosenberg, N. (1972). *Technology and American Economic Growth*, New York, Harper and Row.

Rosenberg, N. (1976). *Perspectives on Technology*, Cambridge, Cambridge University Press.

Rosenberg, N. (1982). *Inside the Black Box*, Cambridge, Cambridge University Press.

Rosenberg, N. (2001). « Keynote Address : Challenges to the Social Science in the New Millennium », dans OCDE, *Social Sciences and Innovation. Information Society*, Paris, OCDE, p. 7-24.

Rostow, W.W. (1973). *Les étapes de la croissance*, Paris, Le Seuil.

Roustang, G. (2002). *Démocratie,* Paris, Desclée de Brouwer.

Roustang, G. (2003). *Volatilité ou pérennité des innovations sociales de l'économie solidaire*, Actes des troisièmes rencontres du Réseau interuniversitaire d'économie sociale et solidaire, Toulouse.

Sabel, C. (1996). *Irlande, partenariats locaux et innovation sociale*, Paris, OCDE.

Sakaiya, T. (1991). *The Knowledge-Value Revolution ; or, A History of the Future*, New York, Kodansha America.

Salais, R. et M. Storper (1993). *Les mondes de production*, Paris, Éditions de l'EHESS.

Salamon, L.M. (1990). « The Non-profit Sector and Government », dans H.K. Amheier et W. Seibel (dir.), *The Third Sector*, Berlin et New York, Walter de Gruyter, p. 210-240.

Salamon, L.M. *et al.* (1999). *Global Civil Society*, Baltimore, Center for Civil Society Studies.

Salamon, L.M. et H.K. Anheir (1997). *Defining the Non-profit Sector*, Manchester, Manchester University Press.

Salamon, L.M., S.W. Sokolowski et R. List (2003). *Global Civil Society : An Overview*, Baltimore, The John Hopkins University, Centre for Civil Society Studies.

Salazar, M. et A. Holbrood (2003). *A Debate on Innovation Surveys*, texte présenté à la conférence "What Do We Know about Innovation ?", SPRU, University of Sussex.

Salomon, J.-J. (1990). « Les politiques de la science et de la technologie », dans M. Leclerc (dir.), *Enjeux économiques et politiques*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 45-79.

Sanfilippo, L. (2004). *Social Enterprise : Proving and Improving*, Open University Social Enterprise Conference.

Sauviat, C. (1994). « Le conseil : un "marché-réseau" singulier », dans de J. Bandt et J. Gadrey (dir.), *Relations de service, marchés de services*, CNRS Éditions, p. 241-262.

Sauviat, C. et J.-M. Pernot (2000). « Fonds de pension et épargne salariale aux États-Unis », *L'année de la régulation*, Paris, La Découverte, nº 4, p. 89-116.

Savage, M., G. Tampubolon et A. Warde (2004). « Social Capital and Political Activism », dans J. Franklin (dir.), *Politics, Trust and Networks*, ESRC Research Group, Working Paper 7, London South Bank University, p. 23-48.

Saxenian, A.L. (1994). *Regional Advantage*, Cambridge, Harvard University Press.

Schumacher, E.F. (1979). *Small is beautiful*, Paris, Fayard.

Schumpeter, J.A. (1912). *Theory of Economic Development*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press.

Schumpeter, J.A. (1932). *Entwicklung*, texte original à consulter et avec traduction en anglais à l'adresse : <www.schumpeter.info>.

Schumpeter, J.A. (1935). *Théorie de l'évolution économique*, Paris, Dalloz.

Schumpeter, J.A. (1939). *Business Cycles*, New York, McGraw-Hill.

Schumpeter, J.A. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*, Londres, Allan and Unwin.

Scott, A. (dir.) (2001). *Global City-Regions*, Oxford, Oxford University Press.

Scott, J.W. (2002). « A Networked Space of Meaning ? », *Space and Polity*, vol. 6, nº 2, p. 147-167.

Scott, R.W. (1995). *Institutions and Organizations*, Thousands Oaks, Sage.

Scott, R.W. et S. Christensen (dir.) (1995). *The Institutional Construction of Organizations*, Londres, Sage.

Selznick, P. (1957). *Leadership in Administration*, New York, Harper and Row.

Selznick, P. (1996). « Institutionalism "Old" and "New" », *Administrative Science Quarterly*, vol. 41, p. 270-277.

Sennett, R. (2000). *Le travail sans qualité*, Paris, Albin Michel.

Serfati, C. (2003). « Le capital financier au cœur des rapports de production contemporain », dans C. Vercellone (dir.), *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel ?*, Paris, La Dispute, p. 181-206.

Sheller, M. (2004). « Mobile Publics : Beyond the Network Perspective », *Environment and Planning D : Society and Space*, vol. 22, p. 39-52.

Siltanen, J. (2002). « Paradise Paved ? Reflections on the Fate of Social Citizenship in Canada », *Citizenship Studies*, nº 6, p. 395-414.

Simmel, G. (1987). *Philosophie de l'argent*, Paris, Presses universitaires de France.

Simmons, R. (2004). *Harnessing Social Enterprise for Local Public Services,* Open University Social Enterprise Conference.

Smart, B. (1996). « Postmodern Social Theory », dans B.S. Turner (dir.), *The Blackwell Companion to Social Theory*, Oxford, Blackwell, p. 396-428.

Smith, G. (2004). *Citizenship and the Social Economy,* Open University Social Enterprise Conference.

Smith, R. *et al.* (2002). *Tower Colliery : Back to the Future ?*, conférence, International Sociological Association, Brisbane.

Smith, S. et D. Easterlow (2005). « The Strange Geography of Health Inequalities », *Transactions of the Institute of British Geographers*, vol. 30, nº 2, p. 173-190.

Social Enterprise London (2002). *A Social Enterprise Business Support for London*, SEL.

Spanò, A. (1989). « Benessere e felicità nella prospettiva della teoria della qualità della vita », *Critica Sociologica*, vol. 90-91, p. 69-120.

Staggenborg, S. (1989). « Stability and Innovation in the Women's Movement », *Social Problems*, vol. 36, nº 1, p. 75-92.

St-Arnaud, S. et P. Bernard (2003). « Convergence ou résilience ? Une analyse de classification hiérarchique des régimes providentiels des pays avancés », *Sociologie et sociétés*, vol. 35, nº 1, p. 65-94.

Stoker, G. (1998). « Cinq propositions pour une théorie de la gouvernance », *Revue internationale des sciences sociales*, nº 155, p. 19-30.

Storper, M. (1997). « Les nouveaux dynamismes régionaux », dans S. Coté, J.-L. Klein et M.-U. Proulx (dir.), *Action collective et décentralisation*, Rimouski, GRIDEQ, p. 1-17.

Strathern, M. (1999). « What Is Intellectual Property After ? » dans J. Law et J. Hassard (dir.), *Actor Network Theory and After*, Oxford, Blackwell, p. 156-180.

Streeck, W. et P.C. Schmitter (1985). « Community, Market, State – and Associations ? », dans W. Streeck et P.C. Schmitter (dir.), *Private Interest Government*, Londres, Sage, p. 1-29.

Struyven, L. et G. Steurs (2003). « An International Comparison. Towards a Quasi-market in Reintegration Services : First Assessment of the Dutch Experience », *Australian Journal of Labour Economics*, vol. 6, nº 2, p. 331-355.

Svampa, M. et S. Pereyra (2003). *Entre la ruta y el barrio*, Buenos Aires, Biblos.

Swedberg, R. (dir.) (1991). *Joseph A. Schumpeter : The Economics and Sociology of Capitalism*, Princeton, Princeton University Press.

Swift, J. (1995). *Wheel of Fortune : Work and Life in the Age of Falling Expectations*, Toronto, Between the Lines.

Swyngedouw, E. (1987). « Social Innovation, Production Organization and Spatial Development », *Revue d'économie régionale et urbaine*, nº 3, p. 487-509.

Swyngedouw, E. (2005). « Governance Innovation and the Citizen », *Urban Studies*, vol. 42, nº 11, p. 1991-2006.

Tampoe, M. (1994). « Exploiting the Core Competences of Your Organization », *Long Range Planning*, vol. 27, nº 4, p. 66-77.

Teasdale, S. (2004). *The Potential for Social Enterprise to Combat Exclusion*, Open University Social Enterprise Conference.

Teece, D.J. *et al.* (1997). « Dynamic Capabilities and Strategic Management », *Strategic Management Journal*, vol. 18, nº 7, p. 509-533.

Thérêt, B. (2000). « Institution et institutionnalisme, vers une convergence des conceptions de l'institution ? », dans M. Tallard, B. Thérêt et D. Uri (dir.), *Innovations institutionnelles et territoire*, Paris, L'Harmattan, p. 25-68.

Thériault, J.-Y. (1994). « L'individualisme démocratique et le projet souverainiste », *Sociologie et sociétés*, vol. 26, nº 2, p. 19-32.

Thériault, J.-Y. (2004). « L'avenir de la social-démocratie », dans M. Vennes (dir.), *L'annuaire du Québec 2004*, Montréal, Fides, p. 631-640.

Thévenot, L. (1984). « Rules and Implements : Investment in Forms », *Social Science Information*, vol. 23, nº 1, p. 1-45.

Thompson, E.P. (1968). *The Making of the English Working Class*, Harmondsworth, Penguin.

Thompson, E.P. (1977). « Caudwell », *The Socialist Register 1977*, Londres, Merlin, p. 228-276.

Thompson, E.P. (1988). *La formation de la classe ouvrière anglaise*, Paris, Gallimard-Le Seuil.

Thuderoz, C. (1997). « L'usine et le petit pot : pour une sociologie de l'innovation industrielle », *Sociologie du travail*, nº 3, p. 347-369.

Tooke, J. (2003). « Spaces or Community Involvement », *Space and Polity*, vol. 7, nº 3, p. 233-246.

Torjman, S. (2000). *Survival-of-the-Fittest Employment Policy*, Ottawa, Caledon Institute of Social Policy.

Touffut, J.-P. (dir.) (2002). *Institutions et innovation*, Paris, Albin Michel.

Touraine, A. (1969). *La société post-industrielle*, Paris, Denoël.

Touraine, A. (1973). *Production de la société*, Paris, Le Seuil.

Touraine, A. (1984). *Le retour de l'acteur*, Paris, Le Seuil.

Touraine, A. (1991). « Face à l'exclusion », *Esprit*, février, p. 7-14.

Touraine, A. (1992). *Critique de la modernité*, Paris, Fayard.

Touraine, A. (1993). *Production de la société*, réédition, Paris, Le Seuil.

Touraine, A. (1997). *Pourrons-nous vivre ensemble ?*, Paris, Fayard.

Touraine, A. (2005). *Un nouveau paradigme*, Paris, Fayard.

Tremblat, B. (1982). *Analyse socio-économique de la formation des organisations coopératives : le cas du Québec*, thèse de doctorat, Paris, EHESS.

Tremblay, D.-G. (1989). *La dynamique économique du processus d'innovation*, Thèse de doctorat non publiée, Université de Paris I – Sorbonne, Sciences économiques.

Tremblay, D.-G. (2003a). « New Types of Careers in the Knowledge Economy ? », *Communications and Strategies*, Montpellier-Manchester : IDATE, p. 81-106.

Tremblay, D.-G. (2003b). « Nouvelles formes de travail, nouvelles modalités d'apprentissage dans l'économie du savoir ? », dans D.-G. Tremblay (dir.), *La nouvelle économie ?*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 159-186.

Tremblay, D.-G. (2003c). « Nouvelles carrières nomades et défis du marché du travail ». *Revue de carriérologie*, vol. 9, nos 1-2, p. 255-280.

Tremblay, D.-G. (2004). « Les communautés virtuelles de praticiens », *Possibles*, numéro spécial sur la formation, p. 66-79.

Tremblay, D.-G. (dir.) (1995). *Concertation et performance économique : vers de nouveaux modèles ?*, Québec, Presses de l'Université du Québec, « Études d'économie politique ».

Tremblay, D.-G. (dir.) (1996). *Innovation, technologie et qualification*, Sillery, Presses de l'Université du Québec.

Tremblay, D.-G. et C.H. Amherdt (2004). « Travail en réseau et développement des compétences dans le secteur du multimédia », *Revue de carriérologie*, vol. 9, nos 3-4, p. 551-577.

Tremblay, D.-G. et S. Rousseau (2005a). *Le secteur du multimédia à Montréal peut-il être considéré comme un milieu innovateur ?*, note de recherche, <www.teluq.uquebec.ca/chaireecosavoir>.

Tremblay, D.-G. et S. Rousseau (2005b). *Politique d'aménagement et multimédia*, note de recherche, <www.teluq.uquebec.ca/chaireecosavoir>.

Tremblay, D.-G. et S. Rousseau (2005c). *Le secteur du multimédia à Montréal : de la mobilisation à la gouvernance locale*, note de recherche, <www.teluq.uquebec.ca/chaireecosavoir>.

Tremblay, D.-G., J.-L. Klein, J.-M. Fontan et S. Rousseau (2003). « Proximité territoriale et innovation », *Revue d'économie régionale et urbaine*, no 5, p. 835-852.

Tremblay, H.P. (2004). *Pour une définition de l'innovation sociale*, Les Journées-Réseau de l'Université du Québec, Chicoutimi.

Tremblay, M., P.-A. Tremblay et S. Tremblay (dir.) (2002). *Développement local, économie sociale et démocratie*, Québec, Presses de l'Université du Québec.

Ughetto, P. (2000). « France, Japon, États-Unis : l'emploi en détail », *L'année de la régulation*, Paris, La Découverte, no 4, p. 348-359.

Ughetto, P. (2004). « Le service public face à son destinataire », *Économie et solidarités*, vol. 34, no 2, p. 118-131.

Urry, J. (2000). *Sociology beyond Society*, Londres, Routledge.

Urry, J. (2003). *Global Complexity*, Cambridge, Polity Press.

Urry, J. (2004). « Connections », *Environment and Planning D*, vol. 22, p. 27-37.

Vachon, B. (1996). « Mettre le territoire en état de produire », dans S. Coté, J.-L. Klein et M.-U. Proulx (dir.), *Le Québec des régions ?*, Chicoutimi/Rimouski, GRIR/GRIDEQ, p. 285-302.

Vaillancourt, Y. et J.-L. Laville (1998). « Les rapports entre associations et État : un enjeu politique », *Revue du MAUSS*, no 11, p. 119-135.

Vaillancourt, Y. et L. Tremblay (dir.) (2002). *Social Economy : Health and Welfare in Four Canadian Provinces*, Halifax, Fernwood.

Vaillancourt, Y., C. Jetté et F. Aubry (dir.). (2003). *L'économie sociale dans les services à domicile*, Québec, Presses de l'Université du Québec.

Van de Ven, A.H. et M.S. Poole (1995). « Methods for Studying Innovation Development in the MIRP », dans A.H. Huber et G.P. Van de Ven (dir.), *Longitudinal Field Research Methods*, Londres, Sage, p. 155-185.

Veltz, P. (1996). *Mondialisation, villes et territoire*, Paris, Presses universitaires de France.

Veltz, P. (2000). *Le nouveau monde industriel*, Paris, Gallimard.

Vercellone, C. (dir.) (2003). *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel ?,* Paris, La Dispute.

Vernon, R. (1974) *Les conséquences économiques et politiques des entreprises multinationales,* Paris, Robert Laffont.

Vienney, C. (1980 ; 1982). *Socio-économie des organisations coopératives*, Paris, CIEM, 2 tomes.

Vienney, C. (1994). *L'économie sociale*, Paris, La Découverte.

Villa, D.R. (2001). « Theatricality in the Public Realm of Hannah Arendt », dans M. Hénaff et T.B. Strong (dir.), *Public Space and Democracy*, Minneapolis, University of Minnesota Press, p. 144-171.

Vivet, D. et B. Thiry (2000). « Champ de l'étude, importance quantitative et acceptions nationales », dans CIRIEC (dir.), *Les entreprises et les organisations du troisième système,* Bruxelles, CIRIEC, p. 11-32.

WAG (2003). *Business Support Needs of Social Economy Enterprises*, ESYS Consulting, juillet, WAG.

Walzer, M. (1997). *Pluralisme et démocratie*, Paris, Éditions Esprit.

Walzer, M. (2000). « Sauver la société civile », *Mouvements,* nº 8.

Warnotte, G. (dir.) (1985). *Innovation sociale et entreprise*, Belgique, Presses de l'Université de Namur.

Weber, M. (1991). *Histoire économique*, Paris, Gallimard.

Weber, M. (1995a). *Économie et société*, tome 1, Paris, Plon Pocket.

Weber, M. (1995b). *Économie et société*, tome 2, Paris, Plon Pocket.

Weber, S. (2001). « Replacing the Body : An Approach to the Question of Digital Democracy », dans M. Hénaff et T.B. Strong (dir.), *Public Space and Democracy*, Minneapolis, University of Minnesota Press, p. 172-188.

Weisbrod, B. (1988). *The Non-profit Economy*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press.

Wellmer, A. (1989). « Modèles de la liberté dans le monde moderne », *Critique*, nos 505-506, p. 506-539.

Welz, G. (2003). « The Cultural Swirl : Anthropological Perspectives on Innovation », *Global Networks*, vol. 3, nº 3, p. 255-270.

Werbner, P. (2002). « The Place Which Is Diaspora », *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 28, nº 1, p. 119-133.

White, D. (2003). « Social Policy and Solidarity, Orphans of the New Model of Social Cohesion », *Canadian Journal of Sociology*, vol. 28, nº 1, p. 51-76.

Williams, C. (2002). « A Critical Evaluation of the Commodification Thesis », *Sociological Review*, vol. 50, nº 4, p. 525-542.

Williams, C. (2003a). « Developing Community Participation in Deprived Neighbourhoods », *Space and Polity*, vol. 7, nº 1, p. 65-73.

Williams, C. (2003b). « Nouvelles tendances dans le financement du secteur à but non lucratif aux États-Unis », dans OCDE, *Social Sciences and Innovation. Information Society*, Paris, OCDE, p. 121-156.

Williams, C. et J. Windebank (2003). « Alternative Employment Spaces », dans A. Leyshon, L. Lee et C. Williams (dir.), *Alternative Economic Spaces*, Londres, Sage, p. 128-150.

Williams, C., T. Aldridge et J. Tooke (2003). « Alternative Exchange Spaces », dans A. Leyshon, L. Lee et Williams (dir.), *Alternative Economic Spaces*, Londres, Sage, p. 151-167.

Wolfe, D. (2002). « Social Capital and Clusters Development in Learning Regions », dans A. Holbrook et D. Wolfe (dir.), *Knowledge, Clusters and Regional Innovation*, Toronto/Montréal, McGill-Queens University Press, p. 11-38.

Wolin, R. (1993). « Société civile et théorie politique », *Les temps modernes*, nº 564, juillet, p. 25-39.

Wuhl, S. (1991). « Du chômage à l'exclusion ? L'état des politiques. L'apport des expériences », *Alternatives,* Paris, Syros.

Young, D.R. (2003). « Nouvelles tendances du secteur à but non lucratif aux États-Unis », dans OCDE, *Social Sciences and Innovation. Information Society*, Paris, OCDE, p. 67-86.

Young, I.M. (2002). *Inclusion and Democracy*, 2e édition, Oxford, Oxford University Press.

Zadek, S., P. Pruzan et R. Evans (1997). *Building Corporate Accountability*, Londres, Earthscan.

Zaild, M.N. (2004). « Making Change : Why Does the Social Sector Need Social Movements ? », *Social Innovation*, vol. 2, nº 1, été, p. 25-34.

Zarifian, P. (2002). « Service et efficience : le rôle essentiel de la compétence professionnelle », dans J. Gadrey et P. Zarifian (dir.), *L'émergence d'un modèle de service*, Rueil-Malmaison, Éditions Liaisons, p. 121-155.

Zimmermann, H. (1999). « Innovation in Non-profit Organizations », *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 70, nº 4, p. 589-619.

Zinn, H. (2002). *Une histoire populaire des États-Unis de 1492 à nos jours*, Marseille-Montréal, Agone.

Zontini, A. (2004). « Italian Families and Social Capital : Rituals and the Provision of Care in British-Italian Transnational Families », *Families and Social Capital ESRC Research Group*, Working Paper 6, London South Bank University.

Zúñiga, R. (2001). « L'évaluation sur la place publique », *Cahiers de recherche sociologique*, nº 35, p. 15-30.

LISTE DES AUTEURS

- **NORBERT ALTER** est professeur de sociologie à l'Université Paris 9 (Dauphine) et directeur du Centre d'étude et de recherche en sociologie des organisations (CERSO).

  norbert.alter@dauphine.fr

- **ASH AMIN** est géographe et professeur au Département de géographie de l'Université de Durham, au Royaume-Uni.

  ash.amin@durham.ac.uk

- **PETER ANTHONY** est professeur à la retraite, King's College de l'Université de Londres.

  LArthur@uwic.ac.uk

- **LEN ARTHUR** est sociologue et historien. Il enseigne au King's College de l'Université de Londres et est membre du groupe de recherche sur l'économie sociale du Wales Institute for Research into Cooperatives (WIRC).

  LArthur@uwic.ac.uk

- **MICHEL BASSAND** a été professeur de sociologie au Département d'architecture de l'École polytechnique fédérale de Lausanne de 1976 à 2003 et a dirigé l'Institut de recherche sur l'environnement construit (IREC), puis le Laboratoire de sociologie urbaine (LASUR). Il a présidé, jusqu'en 2002, l'Association Métropole suisse.

  michel.bassand@epfl.ch

- **Paul R. Bélanger** est sociologue et professeur à l'Université du Québec à Montréal. Il est membre régulier du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES).

  belanger.paul_r.@uqam.ca

- **Guy Bellemare** est professeur au Département des relations industrielles de l'Université du Québec en Outaouais. Il est membre régulier du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES).

  guy.bellemarre@uqo.ca

- **Colette Bernier** est professeure au Département des relations industrielles à l'Université Laval. Elle membre régulier du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES).

  colette.bernier@rlt.ulaval.ca

- **Marie J. Bouchard** est professeure au Département d'organisation et des ressources humaines de l'Université du Québec à Montréal et titulaire de la Chaire de recherche du Canada. Elle est membre régulier du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES).

  bouchard.marie@uqam.ca

- **Jacques L. Boucher** est professeur au Département de travail social à l'Université du Québec en Outaouais. Il est membre régulier du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES).

  jacques.boucher@uqo.ca

- **Manon Boulianne** est professeure au Département d'anthropologie de l'Université Laval. Elle est membre régulier du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES).

  Manon.Boulianne@ant.ulaval.ca

- **Louise Briand** est professeure au Département des sciences comptables de l'Université du Québec en Outaouais. Elle est membre régulier du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES).

  louise.briand@uqo.ca

- **Jacques Caillouette** est professeur au Département de service social de l'Université de Sherbrooke. Il est membre associé du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES).

  Jacques.Caillouette@USherbrooke.ca

- **Michel Callon** est professeur de sociologie à l'École des mines de Paris ; il a été directeur du Centre de sociologie de l'innovation de 1982 à 1994 et président de la 4S (Society for Social Studies of Science) en 1998-1999. Michel Callon est, aux côtés de Bruno Latour et John Law, l'un des « fondateurs » de ce qui est appelé l'Actor-Network Theory (théorie de l'acteur-réseau), ou encore sociologie de la traduction.
  michel.callon@ensmp.fr

- **Yvan Comeau** est professeur au Département de service social de l'Université Laval. Il est membre régulier du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES).
  yvan.comeau@svs.ulaval.ca

- **Guy Cucumel** est professeur au Département des sciences comptables de l'Université du Québec à Montréal. Il est membre régulier du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES).
  cucumel.guy@uqam.ca

- **Martine d'Amours** est professeure à l'École des affaires publiques et communautaires de l'Université Concordia à Montréal. Elle est membre régulier du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES).
  mdamours@alcor.concordia.ca

- **Martine Duperré** est professeure au Département de service social de l'Université Laval. Elle est membre associée du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES).
  martine.duperre@svs.ulaval.ca

- **Bernard Eme** est chercheur au Centre de recherche et d'information sur la démocratie et l'autonomie et au Laboratoire de sociologie du changement des institutions.
  eme@ext.jussieu.fr

- **Jean-Marie Fecteau** est professeur au Département d'histoire de l'Université du Québec à Montréal. Il est membre régulier du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES).
  fecteau.jean-marie@uqam.ca

- **Jean-Marc Fontan** est professeur au Département de sociologie de l'Université du Québec à Montréal et directeur de l'Alliance de recherche Université-Communauté en économie sociale (ARUC-ES). Il est membre régulier du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES).
  fontan.jean-marc@uqam.ca

- **Jean-Jacques Gislain** est professeur au Département de relations industrielles de l'Université Laval. Il est membre régulier du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES).
jean-jacques.gislain@rlt@ulaval.ca

- **Michel Grant** est professeur au Département d'organisation et ressources humaines de l'Université du Québec à Montréal. Il est membre régulier du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES).
grant.michel@uqam.ca

- **Denis Harrisson** est professeur au Département d'organisation et ressources humaines de l'Université du Québec à Montréal et directeur du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES).
harrisson.denis@uqam.ca

- **Bernard Jouve** est directeur du laboratoire Recherches interdisciplinaires Ville, Espace, Société de l'École nationale des travaux publics de l'État à l'Université de Lyon.

- **Tom Keenoy** est professeur à l'Université de Leicester, au Royaume-Uni.
t.keenoy@le.ac.uk

- **Juan-Luis Klein** est professeur au Département de géographie de l'Université du Québec à Montréal. Il est membre régulier et directeur adjoint du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES).
klein.juan-luis@uqam.ca

- **François Lajeunesse-Crevier** est doctorant au Département de sociologie de l'Université du Québec à Montréal.

- **Normand Laplante** est professeur au Département de relations industrielles de l'Université du Québec en Outaouais. Il est membre associé du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES).
normand.laplante@uqo.ca

- **Paul-André Lapointe** est professeur au Département de relations industrielles de l'Université Laval. Il est membre régulier du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES).
paul-andre.lapointe@rlt.ulaval.ca

- **Carlos A. La Serna** est professeur à l'Université nationale de Cordobá en Argentine.
claserna@eco.unc.edu.ar

- **Jean-Louis Laville** est sociologue et chercheur au Centre de recherche et d'information sur la démocratie et l'autonomie.
laville@iresco.fr

- **Paul Leduc-Browne** est professeur au Département de travail social et des sciences sociales de l'Université du Québec en Outaouais. Il est membre régulier du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES).
paul.leducbrowne@uqo.ca

- **Ginette Legault** est professeure au Département d'organisation et des ressources humaines de l'Université du Québec à Montréal. Elle est membre régulier du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES).
legault.ginette@uqam.ca

- **Marie-Josée Legault** est professeure de relations de travail à la Télé-Université de l'Université du Québec à Montréal. Elle est membre régulier du Centre de recherche sur les innovations sociales.

- **Abdellatif Lemmssaoui** est étudiant au doctorat en développement régional à l'Université du Québec à Rimouski.

- **Frédéric Lesemann** est chercheur à l'Institut national de recherche scientifique Urbanisation-culture et société à Montréal. Il est membre régulier du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES).
Frederic.lesemann@inrs-ucs.uquebec.ca

- **Benoît Lévesque** est professeur associé au Département de sociologie de l'Université du Québec à Montréal et à l'École nationale d'administration publique (ENAP). Il est membre régulier du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES).
levesque.benoit@uqam.ca

- **Romaine Malenfant** est professeure au Département de relations industrielles de l'Université du Québec en Outaouais. Elle est membre associée du Centre de recherche sur les innovations sociales.
romaine.malenfant@uqo.ca

- **NICOLE MAY** est professeure à l'École des ponts et chaussées de Paris et chercheure au Laboratoire Techniques,Territoires et Sociétés.
  may@enpc.fr.

- **MARGUERITE MENDELL** est professeure au Département d'affaires publiques et communautaires de l'Université Concordia et directrice de l'Institut Karl Polanyi. Elle est membre régulier du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES).
  mendell@vax2.concordia.ca

- **FRANK MOULAERT** est professeur de planification et de développement européen à la School of Architecture, Planning and Landscape (APL), de l'Université de Newcastle-upon-Tyne.
  frank.moulaert@ncl.ac.uk

- **JACQUES NUSSBAUMER** est chercheur à l'Université des sciences et technologies de l'Université de Lille-1.
  Jacques.Nussbaumer@ifresi.univ-lille1.fr

- **RENAUD PAQUET** est professeur au Département de relations industrielles de l'Université du Québec en Outaouais. Il est membre régulier du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES).
  renaud.paquet@uqo.ca

- **PAUL PRÉVOST** est économiste et professeur titulaire au Département de management de l'Université de Sherbrooke. Il est aussi chercheur associé au Centre francophone d'information des organisations (CEFRIO).
  Paul.Prevost@USherbrooke.ca

- **CAROL SAUCIER** est professeur au Département de sciences sociales de l'Université du Québec à Rimouski. Il est membre régulier du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES).
  carol_saucier@uqar.qc.ca

- **WILLOW SCOBIE** est étudiant au doctorat à l'Université Carleton à Ottawa et assistant de recherche.

- **MOLLY SCOTT CATO** est membre du groupe de recherche sur l'économie sociale du Wales Institute for Research into Cooperatives (WIRC).
  LArthur@uwic.ac.uk

- **Bernard Sévigny** est étudiant au doctorat au Département de management de l'Université de Sherbrooke et chercheur au Centre francophone d'information des organisations (CEFRIO).

- **Janet Siltanen** est professeure au Département de sociologie et d'anthropologie de l'Université Carleton à Ottawa.
siltanen@ccs.carleton.ca

- **Russell Smith** est professeur au Wales Institute for Research into Cooperatives, UWIC Business School Cardiff.
rsmith@uwic.ac.uk

- **Diane-Gabrielle Tremblay** est professeure à la Télé-Université de l'Université du Québec à Montréal et titulaire de la Chaire de recherche du Canada sur les enjeux socioorganisationnels de l'économie du savoir. Elle est membre régulier du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES).
dgtrembl@teluq.uquebec.ca

- **Hélène P. Tremblay** est économiste et sous-ministre adjointe à l'enseignement supérieur au ministère de l'Éducation, des Sports et des Loisirs du Québec depuis 2005. Elle était auparavant présidente du Conseil de la science et de la technologie (CST) du Québec.
helene-p.tremblay@mels.gouv.qc.ca

- **Yves Vaillancourt** est professeur au Département de travail social de l'Université du Québec à Montréal. Il est membre régulier du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES).
vaillancourt.yves@uqam.ca

- **Arlette Willis** est étudiante au doctorat à l'Université Carleton à Ottawa et assistante de recherche.