

L'INSOUTENABLE GRAND ÉCART DE L'ÉCONOMIE SOCIALE ISOMORPHISME INSTITUTIONNEL ET ÉCONOMIE SOLIDAIRE

[Éric Bidet](#)

La Découverte | « [Revue du MAUSS](#) »

2003/1 n° 21 | pages 162 à 178

ISSN 1247-4819

ISBN 2707140783

Article disponible en ligne à l'adresse :

<https://www.cairn.info/revue-du-mauss-2003-1-page-162.htm>

Distribution électronique Cairn.info pour La Découverte.

© La Découverte. Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

L'insoutenable grand écart de l'économie sociale Isomorphisme institutionnel et économie solidaire

La Découverte | *Revue du MAUSS*

2003/1 - no 21

pages 162 à 178

ISSN 1247-4819

Article disponible en ligne à l'adresse:

<http://www.cairn.info/revue-du-mauss-2003-1-page-162.htm>

Pour citer cet article :

"L'insoutenable grand écart de l'économie sociale Isomorphisme institutionnel et économie solidaire", *Revue du MAUSS*, 2003/1 no 21, p. 162-178.

Distribution électronique Cairn.info pour La Découverte.

© La Découverte. Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

L'INSOUTENABLE GRAND ÉCART DE L'ÉCONOMIE SOCIALE

Isomorphisme institutionnel et économie solidaire

par *Éric Bidet*

QU'EST-CE QUE L'ÉCONOMIE SOCIALE ?

Dans son acception désormais la plus courante, l'économie sociale désigne un secteur spécifique de l'économie. Cette formalisation de l'économie sociale en tant que secteur économique peut être considérée comme le résultat de trois étapes : d'abord, l'identification d'organisations différentes concourant au « progrès social » (Gide au début du siècle), ensuite la formalisation théorique d'un *secteur coopératif* (Fauquet dans les années trente), enfin son élargissement à l'ensemble des organisations qui constituent l'économie sociale (Vienney et Desroche à partir des années soixante-dix). La notion de secteur d'économie sociale connaît un vif succès en France au début des années quatre-vingt : « En 1981, c'était fantastique, écrit Vienney [2002], tout le monde s'est mis à faire de l'économie sociale. » Par la suite, la reconnaissance s'étendra à la plupart des pays d'Europe.

Le secteur de l'économie sociale regroupe des organisations ayant adopté des statuts juridiques différents (coopérative, mutuelle ou association) et intervenant dans des secteurs d'activité très variés dont les principaux sont dans la plupart des pays : la banque (coopératives de crédit), l'assurance (mutuelles ou coopératives d'assurance), la collecte, transformation et distribution de produits agricoles et agro-alimentaires (coopératives agricoles), la santé et les services sociaux (mutuelles de santé, associations sanitaires et sociales, coopératives de santé), l'éducation, la formation et la recherche (associations), la distribution (coopératives de consommateurs, coopératives de détaillants), la pêche (coopératives de pêcheurs), le sport (associations sportives), la culture (associations culturelles), le tourisme (associations touristiques), le transport (coopératives de transporteurs), l'artisanat (coopératives d'artisans).

Malgré leurs différences, ce qui réunit ces organisations est l'adhésion à un principe général de non-domination du capital, ce qu'on a également appelé une préférence donnée à l'activité sur la rentabilité. Concrètement, cela se traduit dans les statuts et le mode de fonctionnement des organisations concernées par le respect de quelques règles fondamentales :

— au niveau de la *relation entre pouvoir et capital* : chaque sociétaire a le même pouvoir quelle que soit la part de capital qu'il détient (quand existe un capital), ce qu'exprime la règle « un homme, une voix » ;

— au niveau de la *rémunération du capital* : celle-ci est volontairement limitée (coopératives), voire interdite (associations et mutuelles) par les statuts mêmes de l'entreprise ;

— au niveau de la *affectation des excédents* : outre les limites posées à la rémunération du capital, une partie des excédents est affectée à une réserve

impartageable, qui est la propriété collective de l'entreprise et est à ce titre inaliénable (en cas de liquidation, elle est affectée à une entreprise de même nature poursuivant des buts similaires).

Deux malentendus fréquents méritent d'être dissipés en ce qui concerne la nature de ce secteur de l'économie sociale. Ces deux malentendus concernent d'une part, sa relation avec le marché, d'autre part, la place qu'il confère au salarié et, par extension, ses relations avec les syndicats. S'agissant des relations qu'il entretient avec le marché, on doit souligner que si certaines de ses composantes, en particulier les associations, présentent souvent des caractéristiques essentiellement non marchandes, le secteur de l'économie sociale dans son ensemble est avant tout un secteur non capitaliste, c'est-à-dire offrant une alternative à un mode de production, mais surtout de gestion gouverné par le capital. L'économie sociale n'est donc pas un troisième secteur à côté du marché et de l'État, mais un troisième secteur à côté du secteur capitaliste et du secteur public : « L'économie sociale, même si elle s'exprime aussi par des voies marchandes, a été historiquement forgée comme un contre-pouvoir au capitalisme et elle reste aujourd'hui, à beaucoup d'égards, une expression de la société civile », note Defourny [2000]. La distinction est importante car le caractère a-capitaliste affirmé par l'entreprise d'économie sociale ne se confond pas nécessairement avec un caractère non marchand, sauf dans le cas des associations dont on peut affirmer qu'elles ont pour la plupart « des fondements essentiellement non marchands » [*ibid.*]. Au contraire, on peut dire de certaines composantes du secteur de l'économie sociale comme les coopératives qu'elles « ont toujours incarné la présence de dynamiques non capitalistes à l'intérieur des sphères marchandes de l'économie » [*ibid.*]. Certains considèrent même que « l'économie sociale n'a jamais eu pour but de sortir systématiquement du marché; elle est d'ailleurs principalement née dans le marché avec les premières associations ouvrières, les coopératives de consommation » [Jeantet, 1999].

L'objet revendiqué de l'entreprise d'économie sociale n'est pas, par ailleurs, de proposer des conditions de travail particulièrement favorables à ses salariés – en ce sens, elle s'est éloignée des démarches historiques d'Owen ou Fourier –, mais de servir les intérêts de ses sociétaires qui ne sont pas, en général, les salariés. S'agissant de la place accordée au salarié dans l'entreprise d'économie sociale, à l'exception des coopératives de travailleurs où salariés et sociétaires se confondent, cette place n'est donc en moyenne ni plus ni moins favorable que dans une autre entreprise du même secteur, dans la mesure où les entreprises d'économie sociale relèvent des mêmes conventions collectives et accords de branche (convention collective de la banque pour les coopératives de crédit, de l'assurance pour les mutuelles d'assurance, etc.). Certains soulignent d'ailleurs « le niveau des salaires infiniment plus bas dans les associations du tiers secteur que dans les anciens services de l'État social [qu'elles ont remplacés] » et concluent que « les partisans de l'économie sociale ne sont pas toujours suffisamment clairs sur les normes juridiques qui devront encadrer l'emploi dans l'économie sociale » [Méda, 1999]. Cela explique la traditionnelle méfiance des syndicats à l'égard de l'économie sociale.

LE POIDS DE NOUVELLES CONTRAINTES

Jusque dans les années soixante, les entreprises qui forment le secteur de l'économie sociale sont globalement parvenues à autofinancer leur développement, puis à le financer en partie grâce à des aides publiques. Le cas du Crédit agricole est à cet égard exemplaire puisque, comme le souligne Parodi [2000], c'est la politique d'aide à l'agriculture – dont les prêts bonifiés représenteront jusqu'à presque 10% du budget total – qui lui a procuré « une bonne part des moyens financiers de sa stratégie d'expansion et de diversification ». « Même lorsqu'elles n'étaient pas instrumentalisées par les pouvoirs publics, les coopératives ont souvent bénéficié, dans le passé, d'aides publiques destinées à faciliter leur développement en remédiant, par des moyens divers, à l'insuffisance de leurs fonds propres », souligne par ailleurs Moreau [1994], un des principaux acteurs du mouvement coopératif et de l'économie sociale. L'intervention des pouvoirs publics a été cruciale pour l'économie sociale, à tel point que, d'après Demoustier [2000], le rôle des entreprises d'économie sociale « a largement été occulté par les politiques publiques avec lesquelles elles ont entretenu des rapports de cogestion ou de dépendance ».

À partir des années soixante-dix, et plus récemment encore sous l'effet de la mondialisation, nombre d'organisations d'économie sociale ont dû faire face à l'épuisement de leurs marchés originels sous la pression conjointe d'une modification du processus de production (nécessité d'une plus grande intensité capitalistique), d'une concurrence accrue et d'une remise en cause de certains de leurs marchés captifs, notamment ceux des prêts bonifiés par l'État pour certaines banques coopératives ou de la protection sociale complémentaire pour les mutuelles. Comme le souligne par exemple Bode [2000] dans l'une des meilleures études qui aient été faites de l'évolution récente des mutuelles, « depuis que les assureurs privés et les institutions de prévoyance sont entrés massivement sur le marché de l'assurance maladie complémentaire, les mutuelles vivent une “explosion de la concurrence”, c'est-à-dire une dure compétition, assez faiblement encadrée par les avantages fiscaux dont elles continuent à bénéficier ».

À des degrés divers, les différents mouvements de l'économie sociale ont été affectés par les évolutions de leur environnement. Les premières touchées ont été les coopératives de consommation, fleuron du mouvement coopératif pendant presque cent ans, qui vont s'effondrer au milieu des années quatre-vingt. Doit-on conclure à l'échec de la formule? Vienney [2002] apporte une réponse univoque : « Un type d'organisation qui fonctionne pendant 150 ans comme ont fonctionné les coopératives de consommateurs, qui remplit des fonctions que personne ne remplissait pendant 150 ans, je n'appelle pas cela un échec, même si au bout de 150 ans, ça disparaît effectivement. » Si les coopératives de consommateurs ont presque disparu de la scène économique, d'autres mouvements coopératifs se sont adaptés et se sont même développés au prix, le plus souvent, d'un éloignement du modèle originel, comme nous allons l'évoquer ci-après.

L'écart se creusant entre les besoins de financement des entreprises d'économie sociale et la capacité de financement de leurs membres, par nature limitée par le fait qu'il s'agissait d'un sociétariat homogène, beaucoup de coopératives ont tout d'abord été amenées à chercher des fonds sur le marché financier et à s'ouvrir à des investisseurs non coopérateurs. Pour les attirer, elles leur ont offert une « sur-rémunération » par rapport aux capitaux d'origine coopérative dont la rémunération est statutairement limitée, le bénéfice non distribué sous forme de dividendes étant ensuite réparti au moyen de la ristourne entre chacun des coopérateurs en fonction de son activité dans la coopérative (montant des achats dans les coopératives de consommateurs, emprunt dans les coopératives de crédit, salaires dans les coopératives de travailleurs, apports de récolte dans les coopératives agricoles). Ce recours à des capitaux extérieurs a considérablement augmenté le coût de financement des coopératives et accentué du même coup l'exigence de rentabilité de leurs activités. Elle a surtout rompu ce que Vienney nomme la « double qualité » et atténué ce qu'il appelle « la préférence pour la qualité par rapport à la rentabilité ». Alors que la qualité du service (*la gestion de service*) avait toujours été leur objectif principal, beaucoup de coopératives se sont retrouvées « dans un contexte économique contraignant où prime l'impératif de rentabilité », note Champagne [1998]. Ou, pour reprendre les termes de Fauquet, la problématique de l'« entreprise » a progressivement pris le pas sur la problématique de l'« association » [Chomel, 2000]. Selon Vienney [1994], en se transformant, les entreprises d'économie sociale « ont manifesté la même capacité d'insertion dans la production marchande qu'un siècle plus tôt, mais cette fois sous contrainte de rentabiliser les capitaux qu'elles mobilisent et investissent », ce qui a entraîné « une obsolescence des relations d'aide, au profit de l'efficacité productive évaluée par chaque partenaire en référence à celle des autres entreprises ».

COMMENT FONCTIONNE L'ISOMORPHISME INSTITUTIONNEL EN ÉCONOMIE SOCIALE ?

Pour répondre à cette nouvelle contrainte financière, au risque de perdre tout ou partie de leur spécificité, ces organisations ont fait appel à de nouveaux partenaires ne participant pas toujours à l'activité alors que, comme on l'a vu, c'est justement sur cette participation que se fonde l'identité même du secteur de l'économie sociale. Le système de règles qui régit l'entreprise d'économie sociale s'accorde en effet difficilement avec la mobilisation de nouveaux capitaux, comme cela a été souligné par Parodi [2000] à propos des banques coopératives. Certaines organisations se sont agrandies par la constitution de groupes complexes incluant des filiales commerciales utilisant des statuts n'ayant rien à voir avec ceux de l'économie sociale; d'autres ont été introduites sur le marché boursier (le Crédit agricole en est le dernier exemple). Les composantes de l'économie sociale les plus exposées à la concurrence du secteur marchand, en premier lieu le secteur coopératif, ont été les plus affectées par ces tendances,

comme l'a également montré Mauroy [1998] à propos des mutuelles de santé, soulignant qu'« il est normal que les mutuelles les plus concurrencées adoptent un comportement assez proche de celui des sociétés d'assurance, tandis que les mutuelles fermées (mutuelles professionnelles au sens large et mutuelles d'entreprise) restent proches du modèle mutualiste initial ».

On a assisté au « mélange croissant du secteur coopératif et du secteur privé », à l'apparition « de nouveaux groupements économiques dans lesquels la coopérative peut être minoritaire », note Champagne [1998]. « Des œuvres de bienfaisance liées originellement à l'Église ou à la bourgeoisie se sont souvent progressivement transformées en organisations commerciales ou étatiques », observe pour sa part Evers [2000]. En d'autres termes, certaines coopératives ou mutuelles, mais aussi certaines associations sociales ont subi un procédé d'isomorphisme institutionnel, c'est-à-dire « un processus contraignant qui force une unité dans une population à ressembler aux autres unités de cette population qui font face au même ensemble de conditions environnementales » [Di Maggio, Powell, 1983]. Avec pour résultat, comme le souligne Laville [2000], que « la logique réactionnelle qui explique la naissance des organismes d'économie sociale (contre les effets du capitalisme) s'atténue au profit d'une logique d'adaptation fonctionnelle à ce mode de production ». Demoustier [2002] y voit « non pas une trahison, mais un ajustement par rapport à l'environnement » ; mais d'autres sont plus critiques. Certains, comme Sue [1999], dressent un constat particulièrement négatif, estimant que l'isomorphisme institutionnel constitue une évolution inévitable : « Les différences de départ entre entreprises commerciales et entreprises sociales, comme l'ont montré bien des expériences de l'économie sociale, ne tardent pas à devenir marginales, voire contestables. » Pour Méda [1999], « il y a fort à parier (et on le constate déjà) que les projets développés par l'économie sociale, les coopératives et/ou les associations (objet d'un regain d'intérêt sans précédent ces derniers temps) seront, dès qu'ils offriront une rentabilité intéressante, repris par des entrepreneurs classiques ». C'est effectivement ce qui se passe outre-Manche, où treize démutualisations ont été réalisées au cours des dix dernières années.

Dans le cas des coopératives et des mutuelles, cet isomorphisme est essentiellement le résultat d'une concurrence de plus en plus prononcée de la part d'entreprises capitalistes. Dans le cas des associations, le phénomène est plus complexe, car celles-ci ont subi la double influence d'une profonde insertion dans des politiques publiques – qui explique, dans certains cas, l'adoption des comportements et des règles de fonctionnement de l'administration – et de l'immersion sur des marchés concurrentiels qui justifie le recours à des logiques capitalistes ou marchandes. Comme le souligne Enjolras [1998], l'isomorphisme institutionnel obéit, dans le cas des associations, à trois influences : un isomorphisme normatif qui résulte de la professionnalisation des associations, un isomorphisme coercitif résultant de l'influence des pouvoirs publics, un isomorphisme mimétique que traduit le recours à des solutions éprouvées pour répondre aux problèmes donnés.

La transformation des coopératives agricoles a donné lieu à de nombreuses observations depuis une vingtaine d'années. En 1990, Nicolas y constatait « le

recours à des filiales de forme non coopérative, le développement de partenariats avec des entreprises également de droit commun et une stratégie de filière », si bien que « l'agriculture associative et sociétaire ne se trouvait déjà plus que principalement représentée par les coopératives d'utilisation du matériel agricole (CUMA) et les groupements d'exploitation en commun (GAEC) ». Cinq ans plus tôt, le même auteur avait déjà insisté sur l'affaiblissement du processus solidaire entre adhérents efficaces et adhérents en difficulté [Nicolas, 1985]. Plus récemment, Champagne [1998] a dressé un parallèle très intéressant entre la « nouvelle menace de dépossession » dont les coopératives agricoles sont l'objet – dépossession des coopératives vis-à-vis de leurs adhérents au nom de la rentabilité et de l'efficacité – et ce qui a justement motivé leur apparition au siècle dernier, c'est-à-dire la menace de dépossession de l'instrument de travail des agriculteurs sous l'effet du capitalisme [Champagne, 1998].

Cette dénaturation de l'entreprise coopérative agricole a été confirmée dans d'autres analyses plus récentes, qui constatent que « les coopératives agricoles existent de moins en moins à l'état pur. Elles constituent des groupes [...] dont les filiales sont souvent détenues en commun avec d'autres coopératives, voire même des sociétés capitalistes industrielles [...], le but de cette évolution étant toujours d'assurer la survie et/ou d'accroître l'efficacité du groupe coopératif face à l'accroissement de la dynamique concurrentielle, la coopérative classique n'ayant pas la souplesse nécessaire » [Mauget, Forestier, 2000]. D'après Nicolas [1985], on observe depuis la fin des années cinquante « la formation de groupes coopératifs prenant le contrôle de sociétés de droit commercial, ou s'associant avec ces dernières pour constituer des groupes mixtes à caractère éventuellement multinational ». Dans ces « nouvelles coopératives », « le mode de paiement est le même que si l'agriculteur était actionnaire d'une société de droit commun », « la pression du partenaire non coopératif peut amener la coopérative à des décisions allant à l'encontre du principe de la porte ouverte en rejetant des agriculteurs non performants », « le principe "un homme, une voix" peut être respecté dans la société mère, mais le pouvoir sur les filiales est en général au *pro rata* du capital de chaque associé » [Mauget, Forestier, 2000]. Dans une des dernières études sur le sujet, Koulytchizky et Mauget [2003] sont encore plus explicites, soulignant l'apparition d'une « nouvelle race d'entreprises qui ne peuvent plus se définir selon les principes coopératifs classiques ».

« En particulier dans les secteurs de la banque et de l'assurance, l'âpreté et l'internationalisation de la concurrence ont largement forcé les entreprises du troisième secteur à adopter un comportement économique s'apparentant assez étroitement à celui des entreprises du secteur privé classique », écrit le CIRIEC [2000]. Malo [2002] constate que « les grandes entreprises coopératives sont presque confondues avec les grandes entreprises non coopératives ». Dans le domaine de la coopération de crédit, l'exemple des caisses Desjardins au Québec¹ est significatif de cette tendance à la banalisation : « Historiquement,

1. Coopérative de crédit fonctionnant selon des règles comparables à celles du crédit mutuel en France, le mouvement Desjardins est le premier employeur privé du Québec.

les membres des coopératives pouvaient facilement distinguer la caisse de la banque parce que la première offrait des produits et des services différents. En outre, elle s'occupait d'eux, ce que le concurrent capitaliste ne voulait pas nécessairement faire. Aujourd'hui, ces différences ont toutes disparu ou presque », constate Côté [2000]. Autant d'évolutions qui témoignent d'un affaiblissement de ce qui fonde l'identité et la spécificité de l'entreprise d'économie sociale et marquent sa dérive vers la société commerciale classique. Cette dérive a atteint le stade de la rupture lorsqu'on a parlé de « décoopérativisation » et de « démutualisation » à propos de certaines institutions.

Ces évolutions, amorcées dans les années soixante-dix, ont en outre été plus récemment renforcées par la construction européenne, dont la logique dominante a encore plus fragilisé les entreprises d'économie sociale en refusant de reconnaître pleinement leur spécificité juridique comme l'ont illustré certaines décisions relatives au droit communautaire. Une vision trop rigide de la libre concurrence admet en effet difficilement qu'on puisse renoncer à une part de liberté individuelle au profit d'un projet collectif, renoncement qui est inhérent à l'entreprise d'économie sociale. Essentiellement guidé par le principe de libre concurrence et la référence absolue à une économie de marché pure, le droit communautaire a donc souligné lors de plusieurs jugements la différence fondamentale qui sépare le droit de la concurrence, fondé sur la liberté individuelle de décision, et le droit coopératif, fondé sur le renoncement à une partie de cette liberté au profit de la poursuite d'un objectif commun². La situation des mutuelles vis-à-vis du droit communautaire est singulièrement différente³ : à leur demande, elles ont été intégrées au dispositif communautaire qui régit l'activité d'assurance, mais les directives européennes en matière d'assurance posent un principe de « spécialité externe », qui rend l'activité d'assurance incompatible avec toute autre activité commerciale, et un principe de « spécialité interne » qui limite la possibilité pour une même entreprise d'assurance de couvrir dans la même structure juridique des risques « vie » et « non-vie⁴ ». La transposition de ces directives obligerait donc les mutuelles d'une part, à séparer leur activité d'assurance maladie complémentaire et celle de gestion d'établissements (centres optiques, centres de soins), et d'autre part à ne réserver les services de ces derniers qu'à leurs membres. Or la combinaison de ces deux activités est un élément essentiel tant de la spécificité des mutuelles que de l'équilibre général de leur activité. Quant aux associations, à l'instar des services publics, certaines des activités qu'elles exercent les placent du point de vue du droit européen en concurrence avec des entreprises capitalistes classiques, ce qui leur interdit de recevoir des subventions publiques synonymes de distorsion de concurrence.

2. Sur ce point, voir Schwerer [1996].

3. Voir notamment Del Sol et Turquet [1999], Rocard [1999], Bacquet [1994].

4. Le rapport Rocard [1999], à propos de la distinction entre les activités dites « vie » et celles dites « non-vie », souligne que « la différence n'est pas liée à une distinction entre l'assurance des risques courus par les personnes et ceux courus par les choses, mais tient à la différence entre l'assurance contre des risques liés à la durée de la vie humaine et ceux qui ne le sont pas ».

L'ÉLOIGNEMENT DES VALEURS ET DES PRINCIPES FONDATEURS

Les coopératives fondant une large part de leur spécificité sur la double qualité d'associé et de participant à l'activité, l'introduction de sociétaires non coopérateurs ne pouvait manquer de remettre en question les règles de fonctionnement spécifiques de ces organisations, comme cela a été souligné dès la fin des années quatre-vingt, notamment par Mévellec [1989]. Hypothèse corroborée quelques années plus tard par les auteurs d'une étude de comparaison internationale menée dans une demi-douzaine de pays affirmant que « la remise en cause de cette double qualité ne peut que mettre fin à l'entreprise coopérative telle qu'elle a existé jusqu'ici » [Lévesque, Côté, 1995]. Effectivement, ces tendances ont entraîné des aménagements importants sur le plan légal : désormais, « il existe toute une série d'accommodements avec le statut », avouait naïvement un dirigeant d'une des principales banques coopératives (*Le Monde* du 19 janvier 2002). Depuis une dizaine d'années, dans nombre de structures d'économie sociale, les statuts ont été aménagés pour élargir le sociétariat et offrir une place de plus en plus importante à des financeurs ne participant pas à l'activité⁵, ce qui fait dire à Vienney [1994] qu'on observe dans la plupart de ces organisations « une sorte de retournement des rapports entre les personnes et l'entreprise, qui résume à lui seul les problèmes que rencontrent les organisations de l'économie sociale pour conserver leur particularité ». Il poursuit : « À l'origine, l'appartenance des personnes à une collectivité solidaire est préalable à la formation d'une entreprise. [...] Mais, en fonctionnant, l'entreprise requalifie les personnes associées par les fonctions qui les relie à son activité propre, sélectionnant et solidarissant celles dont les caractères sont compatibles avec les conditions de son propre développement. »

L'évolution décrite ci-dessus interroge quelques-unes des valeurs sur lesquelles le secteur de l'économie sociale fonde son identité : la solidarité, la démocratie, l'égalité. D'après Koulytchizky et Mauget [2003], les valeurs revendiquées par les coopératives agricoles sont désormais l'équité, qui a remplacé l'égalité, la transparence, la solidarité sélective (parfois). On notera la double réserve à propos de la solidarité, qui était pourtant dans les années quatre-vingt-dix la valeur centrale autour de laquelle le Comité national de liaison des activités mutualistes coopératives et associatives (CNLAMCA) fondait justement l'identité du secteur. Vienney [1994] avait déjà souligné qu'on assistait à un « changement de référence de la solidarité » et, en tout état de cause, à un appauvrissement du processus solidaire. Au-delà des discours, la solidarité trouve à l'origine son expression dans les organisations d'économie sociale par le respect de quelques règles très concrètes : l'égalité de traitement entre sociétaires,

5. La loi de modernisation de l'entreprise coopérative (1992) transforme ainsi en règle générale ce qui n'avait alors qu'un caractère dérogatoire : la possibilité pour une coopérative d'avoir des associés non coopérateurs, c'est-à-dire des financeurs ne participant pas à l'activité, à hauteur de 49% du capital [Vienney, 1993].

la libre adhésion et la non-sélection à l'entrée, la non-exclusion pour motif de rentabilité ou de productivité insuffisantes. Or on observe de plus en plus souvent le recours à des traitements différenciés là où on revendique l'égalité de traitement, ou la mise en place de processus de sélection⁶ (voire d'exclusion) des adhérents là où les principes d'adhésion volontaire et de solidarité sont mis en avant. Il est de plus en plus fréquent que des coopératives agricoles⁷ ou des mutuelles d'assurance ou de santé⁸ excluent leurs adhérents les moins performants (coopératives) ou ceux qui présentent un risque jugé trop coûteux (mutuelles). À l'inverse, on constate aussi un délitement de la fidélité coopérative, c'est-à-dire la fidélité de l'adhérent vis-à-vis de sa coopérative – par exemple, dans les coopératives agricoles où les plus jeunes « comparent les prix et font jouer la concurrence », alors que les anciens « adhéraient en bloc à leur coopérative » [Champagne, 1998]. Dans certaines mutuelles de santé, « la technique du marché a consisté – contrairement aux règles de solidarité mutualiste – à offrir, en individuel, des contrats avec cotisation variable selon l'âge, le sexe, les régions » [Dumont, 1995], puis à instaurer des limites d'âge à l'adhésion et même parfois à recourir à un questionnaire médical pour évaluer le risque de l'assuré. Dès 1986, Gibaud note que « les pratiques gestionnaires prennent trop souvent le pas sur les ambitions du projet originel et provoquent de véritables ruptures entre les dimensions économiques et morales de la pratique mutualiste ». Une quinzaine d'années plus tard, Bode [2000] constate que « le tarif indifférencié quel que soit l'âge de l'assuré a été abandonné dans la plupart des cas » et « la mission propre des assureurs à but non lucratif – la défense collective de la santé des adhérents dans un souci de solidarité morale – a souvent été perdue de vue ». La pratique du prix unique dans les coopératives ou du tarif unique dans les mutuelles, qui manifeste le choix de l'égalité de traitement quelles que soient les performances (coopératives) ou le risque (mutuelles) du sociétaire, est donc progressivement remise en cause dans nombre de ces organisations en vertu d'un principe de justice. Certaines d'entre elles, au premier rang desquelles les coopératives agricoles, ont cru trouver une justification éthique à ce type d'évolution en remplaçant le principe d'égalité par celui d'équité, en substituant à la liberté « son contraire exact » qu'est la justice [Bataille, 1976]. Mais comme l'a montré Rawls, les inégalités ne sont justes et légitimes que si elles « contribuent à rendre aussi favorable que possible la situation du sociétaire le plus mal loti » [Dupuy, 1992], non à accentuer les inégalités entre sociétaires comme cela se passe dans les mouvements qui mettent en avant le concept de justice⁹.

6. Une grande fédération mutualiste déclarait par exemple, que la non-sélection à l'entrée appliquée « sans garde-fous, lui apparaissait dangereuse » [Rocard, 1999].

7. Sur ce point, voir Nicolas [1990].

8. Sur les mutuelles de santé, voir Dumont [1995], Mauroy [1996], Del-Sol et Turquet [1999], Bode [2000].

9. Bien qu'il l'emploie ici dans un sens différent, on notera l'utilisation par Dupuy de la même terminologie (« sociétaire ») que celle utilisée par ces organisations (en l'occurrence les coopératives agricoles).

Dans d'autres cas, le fonctionnement démocratique, garanti en théorie par le principe « un homme, une voix », s'est révélé inopérant et/ou s'est dilué dans des structures devenues trop complexes¹⁰, ce qui a donné lieu à quelques scandales retentissants¹¹. Sans se focaliser sur ces cas extrêmes, c'est le fonctionnement de beaucoup d'organisations qui est affecté, comme dans les coopératives agricoles, où un administrateur est souvent « un adhérent qui a été coopté par le conseil d'administration en place » et où les assemblées générales « connaissent une affluence souvent très limitée et ne font qu'entériner la cooptation des nouveaux administrateurs par le conseil d'administration » [Champagne, 1998]. Bloch-Lainé [1996] écrit à propos du champ associatif – mais on pourrait sans peine généraliser son propos à l'ensemble de l'économie sociale : « Sans doute, le même constat peut être fait dans les sociétés de capitaux, quand celles-ci ont trop d'actionnaires pour les réunir et reconnaissent peu de droits de regard et de pouvoirs à leur personnel. [...] Mais le mouvement associatif a, justement, pour rôle essentiel de remédier aux lacunes, aux frustrations, au non-emploi de toutes les forces vives que l'on constate dans les autres secteurs. Cette spécialité l'oblige à être exemplaire. » Sous la pression du marché, tout un pan de l'économie sociale s'est donc éloigné des principes mêmes qui fondent la spécificité de l'économie sociale par rapport au secteur capitaliste. Comme le souligne Espagne [2002], « dix années seulement séparent la reconnaissance institutionnelle de l'économie sociale et la multiplication des mesures ayant pour effet, sinon pour objet, de rapprocher le statut des composantes du modèle de l'économie dominante ». Les organisations concernées prétendent que cette évolution est nécessaire à leur survie dans un environnement de plus en plus concurrentiel. Elle pose cependant la question de la pertinence du concept même d'économie sociale, question rendue encore plus complexe par l'apparition, dans le même temps, d'organisations se démarquant nettement de l'économie dominante.

L'ÉMERGENCE DE L'ÉCONOMIE SOLIDAIRE

C'est en France également que le terme d'économie solidaire a fait son apparition, d'abord dans le domaine académique avec les travaux de Roustang, Laville

10. On doit distinguer sur ce point deux phénomènes : le dysfonctionnement des structures et leur aménagement juridique. En matière de *dysfonctionnement*, comme le souligne Bloch-Lainé [1996], « quand il y a beaucoup de cotisants, qu'il serait impossible de réunir s'ils étaient assidus, l'influence réelle de ces électeurs potentiels est faible. Une petite partie d'entre eux est effectivement présente aux assemblées pour désigner les administrateurs, ceux-ci sont choisis par cooptation dans un cercle étroit, qui suit seul la marche des choses et que la direction manœuvre plus ou moins facilement, mais en général confidentiellement ». En matière d'*aménagement juridique*, la loi de modernisation du droit coopératif (loi du 13 juillet 1992) a carrément introduit la possibilité de pondérer, dans une certaine mesure, les droits de vote en fonction des parts détenues. La loi plus récente qui donne aux caisses d'épargne un statut coopératif (loi du 25 juin 1999) conduit également à ce que l'expression des sociétaires « n'ait pas le même poids en fonction du capital qu'ils détiennent » [Sauffroy, 2000].

11. On fait notamment référence ici aux scandales de certaines organisations de l'économie sociale telles l'ARC, la GMF, la Mutualité sociale agricole ou, plus récemment, la MNEF.

et Eme dans les années quatre-vingt, puis au plan institutionnel avec la création d'un secrétariat d'État à l'Économie solidaire. Le concept a initialement été construit à partir du développement des services de proximité, « services fournis aux personnes pour améliorer la qualité de la vie ou de l'environnement local et correspondant autrefois à des fonctions remplies par la sphère familiale élargie », écrivent Cette, Héritier et Singer [1996]. Il a ensuite été formalisé en référence aux trois principes identifiés par Polanyi (réciprocité, marché et redistribution) pour désigner un ensemble d'initiatives reposant sur l'implication des usagers et combinant des ressources marchandes, non marchandes (dons et subventions publiques) et non monétaires (bénévolat). Par la suite, pour désigner peu ou prou le même type d'initiatives sont apparus les termes de nouvelle économie sociale [Defourny *et alii*, 1998; Defourny, Develtere, Fonteneau, 1999], d'entreprise sociale [Borzaga, Defourny, 2002], de tiers secteur d'utilité sociale [Lipietz, 1999].

Le terme de nouvelle économie sociale dénote, de par son nom même, tout à la fois une proximité et une rupture avec l'économie sociale traditionnelle. Selon Favreau et Vaillancourt [2001], « trois éléments distinguent la nouvelle économie sociale de celle des générations qui l'ont précédée : les demandes sociales auxquelles ces initiatives cherchent à répondre; les acteurs qui les animent; la volonté explicite de changement social ». La nouvelle économie sociale regroupe donc tout à la fois un ensemble de nouvelles organisations et de nouveaux champs d'intervention de la part d'organisations plus anciennes. Le concept d'économie sociale a d'abord servi à désigner une démarche théorique spécifique, initiée par quelques économistes voulant marquer une rupture avec la perception dominante dans leur discipline (Gide et Walras à la fin du XIX^e siècle), avant de devenir quelques dizaines d'années plus tard un ensemble d'organisations spécifiques, c'est-à-dire un secteur de l'économie. Entre-temps, la dimension politique initiale a été minimisée au profit de la dimension strictement économique, et on est passé d'un niveau macro-économique (l'économie sociale comme substitut potentiel de l'économie politique) à un niveau micro-économique (l'entreprise d'économie sociale comme alternative à l'entreprise capitaliste et à l'administration publique). L'accent a davantage été mis sur les règles de fonctionnement que sur le projet politique, même si ces règles sont en partie la traduction d'un projet, d'une conception particulière de l'entreprise et de l'économie. Surtout, dans un environnement économique où le libéralisme et la seule logique de l'intérêt ont occupé une place de plus en plus importante, l'économie sociale n'a pu se définir qu'en référence à cette logique dominante.

Les approches de l'économie solidaire et de la nouvelle économie sociale ont en commun un élément essentiel : elles marquent un regain d'intérêt pour la dimension politique de l'économie sociale, telle que l'ont exprimée à la fin du XIX^e siècle Gide et Walras et par la suite Weber. Le rapport à l'économie sociale est directement exprimé dans l'appellation de « nouvelle économie sociale »; il est également au cœur de la réflexion sur l'économie solidaire, qui n'a pu faire l'économie d'un positionnement par rapport à l'économie sociale. « L'économie solidaire réintroduit une problématique qui avait été à l'origine de l'économie

sociale, celle de la contribution à un débat pluraliste sur les institutions pertinentes de la démocratie », écrit Laville [1996]. L'économie solidaire, comme le résume encore Laville [2000], « cherche à articuler le champ politique et le champ économique », alors que « la théorie de l'économie sociale, par sa référence à un paradigme de l'intérêt, occulte par construction la dimension intersubjective de l'action organisée ». En ce sens, l'économie solidaire renoue avec la problématique initiale de l'économie sociale, tout en la renouvelant en fonction des préoccupations et des besoins qui sont ceux d'aujourd'hui. Sur ce point, citons encore une fois Laville [2000] : « À la fois socio-économique et politique, la problématique de l'économie solidaire est susceptible d'engendrer une critique subjective des pratiques de l'économie sociale au regard des enjeux de société majeurs. » En conséquence, l'économie solidaire accorde peu d'attention aux organisations de l'économie sociale qui se sont trop radicalement éloignées du projet politique (l'égalité, la justice) pour se concentrer principalement sur l'objet économique (la rentabilité, la compétitivité).

Chez la plupart de ceux qui l'ont utilisée, la terminologie de nouvelle économie sociale a donc visé à rendre compte d'expériences nouvelles en même temps qu'elle a été une manière d'exprimer une prise de distance vis-à-vis de l'économie sociale traditionnelle et des dérives de certaines de ses composantes qui, sous l'effet de la concurrence, se sont banalisées et ont perdu leur spécificité pour se rapprocher de l'entreprise capitaliste. Contrairement aux travaux qui ont analysé l'économie sociale comme secteur économique particulier, « relevant de ce fait trop exclusivement du paradigme de l'intérêt » [Lévesque, Bourque, Forgues, 1997], la nouvelle économie sociale a en général davantage abordé l'économie sociale par son versant social que par son versant économique, se concentrant plus sur ce que Desroche appelait l'économie sociale « instituante » par opposition avec l'économie sociale « instituée » [Desroche, 1983], à sa dimension politique ou encore au « projet d'action sur la société » [Laville, Sainsaulieu, 1997]. Comme le résume Espagne [2002], si économie solidaire et économie sociale partagent les mêmes valeurs de référence, l'économie solidaire « ne hiérarchise pas ces valeurs de la même façon, elle entend la solidarité dans un sens plus large (pas seulement entre les acteurs statutaires, mais aussi à l'égard des autres) et complète le référentiel par des valeurs (réduction de la désaffiliation, souci de l'environnement) qu'elle dit lui être spécifiques ».

Deux phénomènes concomitants ont motivé cette volonté de se démarquer : l'apparition de formes inédites d'organisation et l'éloignement du modèle théorique original que nous avons évoqué de la part d'organisations plus anciennes. Au terme du phénomène d'isomorphisme que nous avons décrit précédemment, il est apparu à certains auteurs que le concept traditionnel d'économie sociale ne pouvait plus rendre compte de tout un ensemble de nouvelles initiatives à la fois « nouveaux acteurs, réponses à de nouvelles demandes et nouveaux modes d'organisation » [Favreau, 1997], qui marquent une rupture avec le modèle traditionnel d'économie sociale. C'est le cas notamment des coopératives sociales italiennes qui, en intégrant le sociétariat multiple (*multistakeholders*) et la non-lucrativité, dépassent le concept traditionnel de coopérative tout en ne tendant

pas vers le modèle de l'entreprise capitaliste comme le font certaines coopératives plus anciennes et en se rapprochant de l'organisation à but non lucratif. D'autres ont voulu souligner la prise en charge de nouvelles activités par des organisations anciennes : mutuelles de santé, coopératives agricoles et de consommateurs en particulier. On peut ranger dans cette catégorie l'intrusion des coopératives agricoles ou de consommateurs japonaises dans le domaine des services sociaux ou bien la participation de certains mouvements coopératifs ou mutualistes européens à l'offre de crédit à destination des exclus qui n'ont pas accès aux services bancaires traditionnels, ce que l'on a souvent regroupé sous l'appellation de « finance solidaire » [Guérin, 2000; Servet, Vallat, 1998; Guérin, Vallat, 1999]. On peut y ranger également les initiatives de certaines mutuelles pour offrir des prestations adaptées aux plus défavorisés, voire la création de mutuelles de chômeurs ou de populations précaires [Bode, 2000].

CONCLUSION : QUELLE ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE ?

Une précision s'impose au moment de conclure : malgré l'alternative que suggère notre titre, il serait abusif de réduire l'évolution récente de l'économie sociale à la voie de l'isomorphisme ou à celle de l'économie solidaire. On trouve en effet un grand nombre d'organisations restées fidèles aux principes originels. Cela dit, il est vrai que la tendance à l'isomorphisme de la part d'organisations anciennes et l'orientation vers des secteurs d'activité et des fonctionnements inédits de la part de nouvelles organisations est une tendance forte des vingt dernières années. Et si les observations qui précèdent s'appuient pour l'essentiel sur l'analyse de l'économie sociale et de ses composantes en France, on pourrait dans une large mesure les extrapoler à d'autres pays européens.

Au sein du seul secteur coopératif – qui est, il est vrai, le plus sensible car le plus soumis aux contraintes du marché –, Chomel et Vienney [1995] estiment que celui-ci, caractérisé depuis longtemps par une grande diversité de mouvements, « va se trouver en outre diversifié et hétérogénéisé au niveau de la nature même des entreprises qui le constituent ». D'après eux, quatre types d'organisations y co-existeront : des coopératives « pures » respectant les règles traditionnelles ; des coopératives utilisant les nouvelles règles, c'est-à-dire l'ouverture du capital à des associés non coopérateurs ; des groupes coopératifs incluant des filiales à statut de société anonyme ; des unions d'économie sociale¹². S'agissant des mutuelles de santé, le rapport Rocard [1999] précisait quant à lui que leurs spécificités « ne sont le plus souvent inscrites que dans les statuts et sont donc très variables selon les institutions » ; il recommandait d'inscrire dans la loi les principes que revendiquent les mutuelles, en particulier le caractère viager de l'engagement, la non-individualisation de la cotisation en fonction

12. Le statut d'union d'économie sociale, créé en 1983, est un statut coopératif particulier qui permet d'ouvrir le capital à d'autres organisations de l'économie sociale et à d'autres mouvements tels que par exemple, les entreprises d'insertion ou les collectivités locales.

du risque, l'interdiction de la sélection à l'entrée et du recours au questionnaire médical, l'interdiction de toute rémunération directe ou indirecte des commerciaux en fonction du chiffre d'affaires.

Pour les mutuelles, comme pour les autres organisations de l'économie sociale, l'enjeu est essentiel car il conditionne le maintien d'avantages fiscaux qui n'auraient plus lieu d'être s'il s'avérait que l'entreprise se comportait désormais comme une entreprise capitaliste. Comme l'a bien résumé Mauroy [1998] pour ce qui concerne les mutuelles, ces avantages fiscaux « doivent être liés fondamentalement non pas simplement au statut juridique des organismes assureurs, mais aussi à la nature des méthodes assurantielles utilisées, et cela compte tenu de la situation concurrentielle endurée ». Bode [2000], qui a observé l'évolution de l'assurance maladie complémentaire en France comme en Allemagne, souligne que dans ces deux pays, « les organismes assureurs à but non lucratif essaient de conserver leurs principes solidaristes par la mise en œuvre d'actions particulières, ayant comme effet de maintenir ou d'intégrer dans les caisses des catégories sociales menacées par le jeu du marché ». Et il conclut : « Le bilan est mitigé, il faut le dire. »

L'économie sociale est donc depuis une quinzaine d'années un secteur tiraillé entre ces deux tendances contradictoires que sont d'une part, un isomorphisme institutionnel marquant un éloignement du modèle original et un rapprochement du modèle de l'économie dominante, d'autre part l'émergence d'une économie solidaire se positionnant, au contraire, à l'opposé de l'économie dominante et se présentant comme un élément d'une « économie plurielle », dont l'apport se concentre sur le domaine du social, renouant ainsi avec la perspective des « institutions de progrès social » identifiées par Gide au début du siècle. Avec ces deux tendances, l'économie sociale, qui fonde son identité sur un ensemble de principes et de valeurs partagés par l'ensemble de ses composantes, se trouve confrontée à un dilemme de plus en plus difficile à résoudre : soit réaffirmer le respect et l'actualité de ces principes, ce qui impliquerait alors d'exclure du secteur un certain nombre d'organisations qui s'en sont trop largement éloignées et affaiblirait du même coup le poids politico-économique du secteur dans son ensemble; soit continuer à s'éloigner de ces principes en assouplissant sans cesse les règles au risque de se présenter alors comme un secteur par trop éclaté n'offrant plus guère de cohérence ni entre ses différentes composantes ni avec les valeurs et principes sur lesquels il continue néanmoins de fonder sa spécificité.

Comme le résume remarquablement Espagne [2002], « inclassable dans les catégories du droit comme dans celles de l'économie; multiple voire hétéroclite dans ses composantes; en panne de système logique et politique propre à les unifier, comme de moyens ou de volonté de surpasser les effets de statuts juridiques restés émiettés et d'inventer des structures et stratégies communes; indéfinissable par la référence aux valeurs que certains disent constituer leur principal sinon seul dénominateur commun; reconnue par l'État non pas comme sujet autonome de droits et partenaire, mais comme instrument, y compris aujourd'hui pour l'économie solidaire comme relais ou substitut du *welfare state* : l'économie sociale et solidaire échappe à la connaissance ».

BIBLIOGRAPHIE

- BACQUET M., 1994, *De certaines difficultés soulevées par l'application aux mutuelles régies par le Code de la mutualité de plusieurs dispositions des directives européennes concernant les assurances*, rapport, Paris.
- BATAILLE G., 1976, « La part maudite », in *Œuvres complètes*, VII, Gallimard, Paris (1^{re} édition : 1949).
- BIDET É., 1998, « L'économie sociale », *Encyclopedia Universalis*, Paris.
- 2000a, « Économie sociale : un éclairage théorique sur un concept méconnu », *Économie et Solidarités*, vol. 31, 2.
- 2000b, « Économie sociale, nouvelle économie sociale et sociologie économique », *Sociologie du travail*, vol. 42, 4.
- BLOCH-LAINÉ F., 1996, « Perfectionner le pacte associatif », *RECMA (Revue des études coopératives mutualistes et associatives)*, 262.
- BODE I., 2000, « De la solidarité au marché? », *RECMA-Revue internationale de l'économie sociale*, 278.
- BORZAGA C., DEFOURNY J. (sous la dir. de), 2001, *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge.
- CETTE G., HÉRITIER P., SINGER V., 1996, « Services de proximité et nouvelle croissance », *Devenirs*, 23-24.
- CHAMPAGNE P., 1998, « Les administrateurs de coopératives agricoles sont-ils indispensables? », *RECMA-Revue internationale de l'économie sociale*, 269.
- CHOMEL A., 2000, « Entre Nord et Sud, la force d'un contraste », *RECMA-Revue internationale de l'économie sociale*, 277.
- CHOMEL A., VIENNEY C., 1995, « Évolution des principes et des règles des organisations coopératives en France », in ZÉVI A., MONZON-CAMPOS J.-L., *Coopératives, marchés, principes coopératifs*, De Boeck, Bruxelles.
- CIRIEC, 2000, *Les Entreprises et organisations du troisième secteur. Un enjeu stratégique pour l'emploi*, CIRIEC, Liège.
- CÔTÉ D., 2000, « Les coopératives et le prochain millénaire : l'émergence d'un nouveau paradigme », *RECMA-Revue internationale de l'économie sociale*, 275-276.
- DEFOURNY J., 2000, « Resocialiser l'économie? », *RECMA-Revue internationale de l'économie sociale*, 275-276.
- DEFOURNY J., FAVREAU L., LAVILLE J.-L. (sous la dir. de), 1998, *Insertion et nouvelle économie sociale*, Desclée de Brouwer, Paris.
- DEFOURNY J., DEVELTERE P., FONTENEAU B. (sous la dir. de), 1999, *L'Économie sociale au Nord et au Sud*, De Boeck, Bruxelles.
- DEL SOL M., TURQUET P., 1999, « Vers une remise en cause de l'éthique solidariste des mutuelles », in GAZIER B., OUTIN J.-L., AUTIER F. (sous la dir. de), *L'Économie sociale. Formes d'organisation et institutions*, L'Harmattan, Paris.
- DEMOUSTIER D., 2000, « Les organisations d'économie sociale, acteurs de la régulation socio-économique? », *RECMA-Revue internationale de l'économie sociale*, 275-276.
- 2002, « L'analyse proposée par C. Vienney est-elle encore pertinente aujourd'hui? », *Cahiers de l'économie sociale*, 1.
- DESROCHE H., 1983, *Pour un traité d'économie sociale*, CIEM, Paris.
- DI MAGGIO P., POWELL W., 1983, « The iron cage revisited : institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields », *American Sociological Review*, vol. 48.

- DUMONT J.-P., 1995, « Mutualité française, sécurité sociale et compagnies d'assurance », *RECMA-Revue internationale de l'économie sociale*, 257.
- DUPUY J.-P., 1992, « Les inégalités justes selon John Rawls », in AFFICHARD J., DE FOUCAULD J.-B., *Justice sociale et inégalités*, Esprit, Paris.
- ENJOLRAS B., 1998, « Crise de l'État-providence, lien social et associations : éléments pour une socio-économie critique », *La Revue du MAUSS semestrielle* n° 11, « Une seule solution, l'association ? », 1^{er} semestre.
- ESPAGNE F. 2002, « Sur l'économie sociale et solidaire », *Revue internationale de l'économie sociale*, 286.
- EVERS A., 2000, « Les dimensions sociopolitiques du tiers secteur. Les contributions théoriques européennes sur la protection sociale et l'économie plurielle », *Sociologie du travail*, vol. 42, 4.
- FAVREAU L., 1997, « L'économie sociale mise en perspective : renouvellement au Nord et émergence au Sud », *Cahiers de la chaire de recherche en développement communautaire*, Université du Québec à Hull.
- FAVREAU L., VAILLANCOURT Y., 2001, « Le modèle québécois d'économie sociale et solidaire », *RECMA-Revue internationale de l'économie sociale*, 281.
- GIBAUD B., 1986, *De la mutualité à la sécurité sociale*, Éditions ouvrières, Paris.
- GUÉRIN I., 2000, « La finance solidaire en France : coupler intermédiation financière et intermédiation sociale », *RECMA-Revue internationale de l'économie sociale*, 277.
- GUÉRIN I., VALLAT D., 1999, « Exclusion et finance solidaire : le cas français », *Économie et Solidarité*, vol. 30, 1.
- JEANTET T., 1999, *L'Économie sociale européenne*, CIEM, Paris.
- KOULYCHIZKY S., MAUGET R., 2003, « Le développement des groupes coopératifs agricoles depuis un demi-siècle », *RECMA-Revue internationale de l'économie sociale*, 267.
- LAVILLE J.-L., 1998, « Fait associatif et espace démocratique », *La Revue du MAUSS semestrielle* n° 11.
- 2000, « Le tiers secteur. Un objet d'étude pour la sociologie économique », *Sociologie du travail*, vol. 42, 4.
- LAVILLE J.-L., SAINSAULIEU R. (sous la dir. de), 1997, *Sociologie de l'association*, Desclée de Brouwer, Paris.
- LÉVESQUE B., BOURQUE G., FORGUES E., 1997, « La sociologie économique de langue française : originalité et diversité des approches », *Cahiers internationaux de sociologie*, CIII.
- LÉVESQUE B., CÔTÉ D., 1995, « Le changement des principes coopératifs à l'heure de la mondialisation : à la recherche d'une méthodologie », in ZEVI A., MONZON-CAMPOS J.-L., *Coopératives, marchés, principes coopératifs*, De Boeck, Bruxelles.
- LIPIETZ A., 1999, *L'opportunité d'un nouveau type de société à vocation sociale*, rapport d'étape au ministre de l'Emploi et de la Solidarité, Paris.
- MALO M.-C. 2002, « Une lecture québécoise : une œuvre qui transcende les époques », *Cahiers de l'économie sociale*, 1.
- MAUGET R., FORESTIER M., 2000, « De la coopérative au groupe coopératif agro-alimentaire », *RECMA-Revue internationale de l'économie sociale*, 278.
- MAUROY H., 1998, « La mutualité contre la sélection adverse et le hasard moral », *RECMA-Revue internationale de l'économie sociale*, 270.
- MÉDA D., 1999, *Qu'est-ce que la richesse ?*, Aubier, Paris.
- MÉVELLEC P., 1989, « Coopératives d'entrepreneurs individuels et capitaux à risques », *RECMA*, 30.

- MOREAU J., 1994, *L'Économie sociale face à l'ultralibéralisme*, Syros, Paris.
- NICOLAS P., 1985, « Quelques observations ponctuelles sur l'adéquation des principes dits rochdaliens à la situation actuelle des coopératives agricoles », *RECMA*, 16.
- 1990, « La formation des groupes coopératifs agro-alimentaires et la situation des agriculteurs sociétaires », *RECMA*, 34.
- PARODI M., 2000, « Les banques coopératives dans le jeu capitaliste mondial », *RECMA-Revue internationale de l'économie sociale*, 277.
- ROCARD M., 1999, *Mission mutualité et droit communautaire*, rapport au Premier ministre, Paris.
- SAUFFROY J.-L., 2000, « Réforme des caisses d'épargne : un aménagement des principes coopératifs », *RECMA-Revue internationale de l'économie sociale*, 277.
- SCHWERER F., 1996, « Principes coopératifs et droit communautaire », *RECMA-Revue internationale de l'économie sociale*, 259.
- SERVET J.-M., VALLAT D. (sous la dir. de), 1998, *Rapport « Exclusion et liens financiers »*, AEF-Montchrestien, Paris.
- VIENNEY C., 1993, « Identité coopérative et statuts juridiques », *RECMA*, 44-45.
- 1994, *L'Économie sociale*, La Découverte, coll. Repères, Paris.
- 2002, « Claude Vienney par lui-même. Entretien avec A. Chomel et M.-C. Malo », *Cahiers de l'économie sociale*, 1.