

Innovation Sociale et Entreprise Sociale: Une lecture théorique bilatérale

Wiam LAHMIDI

Doctorante en Sciences Economiques et Gestion,
Laboratoire de recherche : Entrepreneuriat et Développement local,
Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales, Salé, Maroc

Copyright © 2018 ISSR Journals. This is an open access article distributed under the **Creative Commons Attribution License**, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

ABSTRACT: La conception européenne de l'innovation sociale associe l'entreprise sociale au secteur de l'économie sociale. Un secteur considéré d'une part, comme innovateur puisqu'il tente de répondre à des besoins ou des aspirations non satisfaits par le marché ou l'Etat et qui est, d'autre part, incarné par la coopérative, considérée comme idéal-type qui reconnaît pleinement la dimension sociale dans ses principes et caractéristiques. La coopérative est dans ce sens, une entreprise sociale qui cherche à offrir des produits et des services, qui répond à des besoins sociaux non ou mal satisfaits, qui adopte des pratiques innovantes au niveau du processus de production des biens et services ou encore au niveau de l'organisation du travail et qui associe les bénéficiaires concernés dans les procédures de consultation et d'élaboration des projets. Elle est par conséquent favorable à porter des projets innovants socialement et en contrepartie est susceptible d'être impactée par ses derniers. Ce disant, il existe une relation transversale entre coopérative et innovation sociale.

Dans cet article, nous proposons d'apporter quelques éléments théoriques de la relation étroite entre innovation sociale et coopérative. Pour ce faire, nous allons nous appuyer sur deux revues de littérature. Une première sur l'innovation sociale conçue d'après les bases de l'analyse schumpétérienne. Une deuxième sur la relation qui lie innovation sociale et coopérative.

KEYWORDS: Innovation sociale, Entreprise sociale, Coopérative, Economie sociale.

1 INTRODUCTION

A l'heure actuelle, il est impossible de nier le lien existant entre innovation sociale et entreprise sociale. A ce niveau, plusieurs travaux se penchent sur la dimension entrepreneuriale de l'innovation sociale et renvoient, de ce fait, à deux principales conceptions de l'innovation sociale.

La première, relevant du registre anglo-saxon, réunit les initiatives privées-publiques, qu'elles soient à but lucratif ou non lucratif, déployant une activité marchande en vue d'une finalité sociale (Defalvard, 2013 [12]). La non-lucrativité ne constitue donc pas une condition de l'entreprise sociale selon la vision américaine, elle insiste surtout sur les motivations philanthropiques et les opportunités de marché. Dans ce contexte, l'entrepreneur social en tant qu'agent de changement se distinguant par sa créativité, son dynamisme et son leadership, joue un rôle central en vue de concrétiser des réponses nouvelles à des besoins sociaux (Nyssens, 2015 [33]). La personnalisation de l'innovation sociale qui s'exprime à ce niveau, traduit le choix de privilégier l'individu sur l'organisation (Richez-Battesti et al., 2012 [34]).

La deuxième, appartenant au registre européen, se base sur le concept de l'entreprise sociale (développée par le réseau EMES). Contrairement à l'approche américaine où la dimension sociale est subordonnée à la dimension économique (Besançon et al, 2013 [6]) et où la dimension individuelle et les motivations philanthropiques de l'entrepreneur social dominant, l'innovation sociale selon l'approche européenne, privilégie la forme entrepreneuriale non lucrative ou à lucrativité limitée et met la finalité sociale au centre. Elle privilégie ainsi le processus, collectif et non lucratif au sein des entreprises sociales. La non lucrativité, dans ce sens, est perçue en tant que redistribution limitée qui permet d'éviter un comportement visant à la maximisation du profit (Defourny, 2004 [13]).

Dans le cadre de ce travail, nous avons décidé de nous intéresser particulièrement à la conception européenne de

l'innovation sociale qui associe l'entreprise sociale au secteur de l'économie sociale. Un secteur considéré d'une part, comme innovateur puisqu'il tente de répondre à des besoins ou des aspirations non satisfaits par le marché ou l'Etat (Lévesque, 2006 [27]) et qui est, d'autre part, incarné par la coopérative, considérée comme idéal-type qui reconnaît pleinement la dimension sociale dans ses principes et caractéristiques.

La coopérative est dans ce sens, une entreprise sociale qui cherche à offrir des produits et des services, qui répond à des besoins sociaux non ou mal satisfaits, qui adopte des pratiques innovantes au niveau du processus de production des biens et services ou encore au niveau de l'organisation du travail et qui associe les bénéficiaires concernés dans les procédures de consultation et d'élaboration des projets. Elle est par conséquent favorable à porter des projets innovants socialement et en contrepartie est susceptible d'être impactée par ses derniers. Ce disant, il existe une relation transversale entre coopérative et innovation sociale.

Dans cet article, nous proposons d'apporter quelques éléments théoriques de la relation étroite entre innovation sociale et coopérative.

Pour ce faire, nous allons nous appuyer sur deux revues de littérature. Une première sur l'innovation sociale conçue d'après les bases de l'analyse schumpétérienne. Une deuxième sur la relation qui lie innovation sociale et coopérative qui sera présentée sous deux sens : d'une part : les effets positifs engendrés par l'innovation sociale sur la coopérative. D'autre part, les avantages apportés par la formule coopérative qui font que le projet innovant porté trouve une structure adaptée à le supporter.

2 CADRE CONCEPTUEL DE L'INNOVATION SOCIALE A LA LUMIERE DE LA VISION SCHUMPETERIENNE

La majorité des économistes s'entendent sur l'importance des travaux de Schumpeter et la pertinence de son analyse de l'innovation au point où ses apports restent, jusqu'à nos jours, une référence incontournable.

Schumpeter considère les innovations comme source indispensable à l'alimentation de la croissance. De ce fait, l'économie serait statique si le système ne produisait pas spontanément de nouvelles combinaisons productives ; celles-ci étant dues à l'innovation, c'est à dire au progrès technique). Cependant, progrès technique et innovation technologique n'équivalent pas forcément au progrès social ou au développement social. Ainsi, le mythe d'un progrès continu lié au changement technique est partiellement rompu (Durance, 2011 [16]) laissant place à une conception plus sociale de l'innovation.

Cette socialisation de l'innovation témoigne d'un déplacement du regard, de la technologie ou de l'entreprise vers la société (Richez-Battesti et al, 2012 [34]), imposé suite à l'incapacité des modèles dominants existants à répondre aux besoins sociaux ressentis.

Dans cette section, on présentera une partie des travaux de Schumpeter et leurs implications possibles pour la compréhension et la conception de l'innovation sociale. On cherchera à relever les analogies existantes entre innovation sociale et vision schumpétérienne de l'innovation sociale, en se focalisant sur les concepts de « destruction créatrice », « Grappes d'innovations », « Innovations radicales et incrémentales », « besoin », « entrepreneur social » et leur usage dans les théories de l'innovation sociale.

2.1 LA DESTRUCTION CREATRICE

Le capitalisme est perçu comme une dynamique composée de mouvements longs, de cycles de croissance et de crises qui se succèdent. Or c'est précisément l'innovation, définie comme un processus de destruction-créatrice, qui constitue le moteur de cette dynamique (Corsani, 2000 [11]).

En effet, à un moment défini, une innovation survient et transforme les structures économiques faisant qu'un système utilise toutes ses ressources. Par conséquent, elles deviennent inférieures à celles produites par un autre système qui émerge et qui va percuter le premier. C'est le sens donné à la notion de destruction créatrice.

Ainsi de nouvelles affaires se créent continuellement, attirées par le profit. Il se produit une réorganisation complète de l'industrie, avec hausse de la production, concurrence acharnée, disparition des entreprises obsolètes, licenciements éventuels (Schumpeter, 1912 [35]).

Dans le monde de la technologie, ce processus de destruction créatrice reviendrait à dire que les nouvelles innovations entraînent l'obsolescence et la réduction de la rentabilité des anciennes innovations, conférant ainsi à leurs détenteurs une situation de monopole et d'importants profits.

Ce disant, il agit sur cinq niveaux principaux, autrement connues sous les catégories d'innovations identifiées par Schumpeter.

Il s'agit de l'innovation de produit qui consiste en l'introduction d'un nouveau produit ou un même produit ayant une qualité meilleure ; de l'innovation de procédé qui réside dans l'apport d'une nouvelle méthode de production ; de l'ouverture d'un nouveau débouché c'est-à-dire la conquête d'un nouveau marché ; de l'approvisionnement à base de nouvelles sources de matières premières et de la mise en place d'une nouvelle forme d'organisation de travail.

C'est à ce stade que l'approche schumpetérienne devient intéressante pour l'analyse de l'innovation sociale puisque la conception de cette dernière se construit autour de ces mêmes catégories révélées par Schumpeter sauf qu'elle y apporte des valeurs plus sociales.

Ainsi quand l'innovation technologique correspondrait à de nouveaux produits, procédés et techniques à finalité technologique, l'innovation sociale relèverait plutôt des nouvelles pratiques sociales, organisationnelles (Fontan, 2008 [17]) voire mêmes institutionnelles, à finalité sociale.

Dans ce sens, les innovations sociales peuvent être de type organisationnel lorsqu'elles assurent le renouvellement des processus de production (techniques et moyens qui favorisent l'apprentissage et la créativité), des formes de gestion (cogestion avec les travailleurs), des modes de division et de coordination du travail et de la consommation (participation des usagers dans la définition, la production et le contrôle d'un service) (Bouchard et Michaud, 2015 [8]).

Comme elles peuvent être de type institutionnel, résultantes de la destruction du cadre institutionnel antérieur (Schumpeter, 1912 [35]), lorsqu'elles concernent des règles (par exemple une loi ou un programme conçu avec la participation des citoyens ou des travailleurs concernés), des normes (comme les nouvelles obligations intériorisées dans la société concernant la récupération et le recyclage), ou des systèmes de connaissance (qui font que les nouvelles règles ou normes apparaissent comme étant désormais « naturelles » à l'ordre social, tel le rôle économique ou la participation démocratique des femmes dans certaines sociétés) (Bouchard et Michaud, 2015 [8]).

Cette réflexion entre en résonance avec l'approche institutionnelle de l'innovation sociale qui conçoit cette dernière comme un outil de modernisation des politiques publiques (Besançon, 2013 [5]) et particulièrement des politiques sociales. Pensée en amont, en collaboration avec les acteurs sociaux, elle cherche à compenser les imperfections, errements et pesanteurs de l'action publique classique voire de la remplacer (Besançon et al, 2013 [6]).

Ce disant, l'innovation sociale vise à modifier les cadres institutionnelles qui façonnent les rapports dans la société (Bouchard et Michaud, 2015 [8]).

2.2 LES GRAPPES D'INNOVATION

D'après Schumpeter, les innovations apparaissent en grappes où une innovation entraîne la naissance d'une autre durant des périodes données. Dans cette optique, les innovations radicales donnent naissance à de nouveaux paradigmes et à de nouvelles trajectoires alors que les innovations incrémentales dessinent cette trajectoire ou font évoluer le paradigme (Amendola et Gaffard, 1988 [1]).

Les innovations radicales sont, dans ce sens, des événements de grande ampleur, intervenant de façon discontinue (Freeman et Perez, 1988 [18]). Alors que les innovations incrémentales constituent un changement continu progressif découlant d'une innovation radicale dans un souci d'amélioration d'une technologie et d'adaptation aux spécificités du marché.

La notion de grappes d'innovations est reprise par Bouchard et al (2015) pour qualifier les innovations sociales organisationnelles (à l'échelle micro) qui en se diffusant, contribuent à un mouvement de transformation sociale (à l'échelle macro). On peut dès lors parler d'une innovation incrémentale.

Cependant, au-delà du changement d'échelle entraîné par cette transformation, les innovations organisationnelles font appel au système institutionnel pour se diffuser dans différents contextes et à travers le temps (Bouchard et Michaud, 2015 [8]), il s'agit d'une innovation radicale.

Dans une perspective plus générale, les innovations sociales sont souvent, mais pas toujours, incrémentales (Levesque, 2007 [28]) dans le sens où elles sont progressives et n'entraînent pas de révolution immédiate (Besançon, 2013 [5]). Elles peuvent, néanmoins, contenir les éléments d'une innovation radicale, lorsqu'elles ont une portée politique de changement et instituent de nouvelles trajectoires d'innovations (Boutillier, 2011 [9]).

2.3 LA NOTION DU BESOIN

Le développement économique n'est pas infini, chaque forme tend vers une condition de satiété (Schumpeter, 1983). Ce qui présuppose que les besoins des êtres humains ne sont jamais satisfaits puisque répétitivement, de nouveaux besoins apparaissent ; une tranche de ces besoins trouve une réponse satisfaisante permettant, à leurs porteurs, d'atteindre un sentiment de contentement et laissant place, au même temps, à de nouveaux besoins qui naissent et s'ajoutent à la tranche des besoins non satisfaits.

Assurément, la notion de besoin est importante du fait qu'elle est reprise dans l'analyse de l'innovation sociale. La majorité des définitions portant sur l'innovation sociale la placent dans une perspective de réponse à des besoins sociaux ; concernant la société et les groupes sociaux. A ce niveau, une question s'impose: comment peut-on identifier un besoin social ?

En effet, un besoin social réfère à un besoin fondamental ou prioritaires partagé par tous les individus d'une même société ou communauté. Il renvoie au logement, à la santé, au vêtement, à la nourriture, à l'éducation, à la culture et à la démocratie (Hillier et al., 2004 [21]). En d'autres termes, il s'agit d'un besoin qui mène à l'exclusion lorsqu'il n'est pas rempli.

En parlant d'exclusion, on met en perspective des individus qui ne disposent pas de moyens basiques susceptibles de leur permettre de satisfaire leurs besoins sociaux. On met donc en avant la question de l'accès aux ressources nécessaires à la matérialisation des droits, à la satisfaction des besoins humains et à la participation (Hillier et al., 2004 [21]). Autrement dit, l'accessibilité ici apparaît comme une condition nécessaire pour parvenir à un état de bien-être ou de réponse à un besoin social (besançon, 2013 [5]).

Dans ce sens, l'accessibilité pourrait être associée au développement des capacités des individus au sens de Sen (2000 [37]). Deux principaux concepts sont mis en relief par les travaux d'Amartya Sen : les fonctionnements et les capacités. Les fonctionnements sont ce qu'un individu peut réaliser étant donné les biens qu'il possède (Exemple : se nourrir suffisamment, se déplacer sans entraves, savoir lire et écrire...). La capacité est tous les fonctionnements potentiels choisis par l'individu qui vont lui permettre de satisfaire ce qu'il attend de sa vie (Bertin, 2005 [4]).

Selon Sen (1996 [36]) la capacité d'une personne reflète aux combinaisons alternatives de fonctionnements que cette personne peut réaliser, et parmi lesquelles elle peut en choisir quelques-unes. Une capacité est donc un vecteur de modes de fonctionnement exprimant la liberté, pour un individu, de choisir entre différentes conditions de vie. (Monnet, 2007 [30])

En effet, le résultat de l'innovation sociale permet le développement des capacités des individus surtout quand il s'agit d'exclus en difficultés d'insertion sociale et professionnelle qui peinent à se faire une place dans la société.

Par conséquent, elle favorise leur accessibilité aux ressources nécessaires à la satisfaction de leurs besoins permettant ainsi d'accroître la justice et le bien-être. Ce qui rejoint le sens de l'empowerment individuel (un autre point en commun avec le processus de l'innovation sociale) qui correspond à l'appropriation du pouvoir (Ninacs, 2003 [31]).

D'une part, face à une offre diversifiée et multiple, on est contraint de penser autrement et d'apporter de nouvelles réponses pour satisfaire la panoplie des demandes qui se manifestent. On peut alors avancer que le besoin constitue le déclic de l'innovation. Par analogie, une innovation sociale¹ se contextualise au regard du besoin auquel elle entend répondre et de l'aspiration sociale qui motive son émergence. D'autre part, la notion de besoin est significative dans le sens où elle met en jeu le rôle central de l'entrepreneur.

2.4 DE L'ENTREPRENEUR SCHUMPETERIEN A L'ENTREPRENEUR SOCIAL

Selon Schumpeter, l'entrepreneur est une force de déséquilibre qui perturbe un équilibre antérieur en innovant. Il rompt le flux circulaire de l'économie, en identifiant les différents besoins qui se traduisent sous forme de demandes, en agissant sur cinq types différents de nouvelles combinaisons des moyens de production c'est-à-dire d'innovations. Il s'agit de l'innovation de produit qui consiste en l'introduction d'un nouveau produit ou un même produit ayant une qualité meilleure, de l'innovation de procédé qui réside dans l'apport d'une nouvelle méthode de production, de l'ouverture d'un nouveau débouché c'est-à-dire la conquête d'un nouveau marché, de l'approvisionnement à base de nouvelles sources de matières premières et de la mise en place d'une nouvelle forme d'organisation de travail.

¹ Définition donnée dans l'institut jean-baptiste Godin

Donc l'entrepreneur est un individu créatif qui dispose des ressources cognitives nécessaires pour penser de nouvelles voies qui lui permettent d'agir face à une situation insatisfaisante et suite à l'émergence de nouvelles demandes pour concevoir de nouvelles combinaisons. Cette conception de l'entrepreneur Schumpetérien inspire la vision de l'entrepreneur social et est, au même temps, complétée par cette dernière.

D'après Harrisson (2012 [20]), l'entrepreneur social est un individu ou un groupe d'individus qui agit afin de donner une réponse satisfaisante à un problème récurrent dans les systèmes, ou qui est en mesure de traiter une nouvelle demande. Il s'agit d'individus qui se positionnent en dehors du système, insatisfaits de certains aspects de sa performance (Hollingsworth, 2000 [22]).

L'entrepreneur social associe les qualités d'un entrepreneur classique avec la volonté de répondre à des besoins sociaux (Besançon et al, 2013 [6]). L'altruisme et la reconnaissance de l'influence que l'entrepreneur social détient à travers la réalisation de projets d'intérêt général forment ses motivations premières. C'est ce qui le distingue de l'entrepreneur capitaliste (Martin et Osberg 2007 [29]).

3 INNOVATION SOCIALE ET ENTREPRISE SOCIALE : UNE RELATION BILATERALE

Dans sa conceptualisation de l'innovation sociale, Cloutier (2013) se focalise sur trois niveaux d'analyse : l'individu, le milieu (le territoire) et l'entreprise.

Dans le cadre de ce travail, nous allons nous intéresser aux innovations sociales au sein des entreprises sociales.

D'après Cloutier (2003), les innovations sociales dans les entreprises sociales visent à développer les structures de production et réfèrent aux nouvelles formes d'organisation du travail. Elle relève 2 principales perspectives d'analyse :

La première, la perspective instrumentale qui pose la réorganisation du travail comme un facteur déterminant de la capacité d'innover. La deuxième perspective, la perspective non instrumentale, considère les nouvelles formes d'organisation du travail comme innovation sociale parce qu'elles permettent d'améliorer la qualité de vie au travail.

3.1 UN BASCULEMENT ENTRE PERSPECTIVE INSTRUMENTALE ET NON INSTRUMENTALE

Dans ce sens, l'innovation sociale correspond à la capacité d'inventer et d'adopter de nouveaux mode d'organisation du travail, à savoir ; de nouvelles modalités de coopération, une nouvelle division du travail ou une modification des structures de pouvoir (Cloutier, 2003 [10]).

Elle prend racine au sein des alliances stratégiques formelles et des réseaux de relations informelles d'interdépendance et de transfert d'information. A ce niveau, qui dit alliances et réseaux, dit processus collectif de collaboration autour d'un projet commun. Ce qui sous-entend la présence d'une pluralité de partenaires.

Ceci raisonne particulièrement avec les propos de Kanter (1999 [23]) qui selon lui, l'innovation sociale exige un partenariat entre différents acteurs, par exemple : des instances et organismes gouvernementaux, le secteur associatif, les institutions de recherche et les fournisseurs.

Selon cette perspective, la nouvelle organisation du travail apportée est destinée à augmenter les capacités d'innovation et de productivité. Elle est donc une condition primordiale à l'innovation sociale.

A l'encontre de la deuxième perspective où l'innovation sociale poursuit l'objectif d'améliorer la performance des systèmes de production à travers la satisfaction des besoins des individus (Cloutier, 2003 [10]).

En d'autres termes, elle privilégie le mieux-être des individus, c'est-à-dire qu'elle vise la satisfaction de leurs besoins ce qui se traduit par un changement positif sur les membres de l'organisation (cohésion du groupe, liens sociaux, empowerment...) et sur l'organisation (amélioration de productivité).

3.2 LA COOPERATIVE : UNE ENTREPRISE SOCIALE PORTEUSE D'INNOVATION SOCIALE

Toute innovation sociale se trouve portée par une organisation innovante. Très souvent, il s'agit d'une entreprise sociale (Leadbeater, 2007 [25]).

La coopérative (une entreprise sociale et une entreprise de l'économie sociale) serait particulièrement porteuses d'innovations sociales (Lévesque, 2002 [26]) puisque, contrairement aux entreprises capitalistes, elles reconnaissent

explicitement la dimension sociale dans leurs règles, leurs valeurs et leurs pratiques (Vienney, 1980 [39]; Demoustier, 2001 [14]).

Par ailleurs, nous avons remarqué que la coopérative en tant que structure porteuse d'innovation sociale et que l'innovation sociale en tant que projet de réponse à des besoins sociaux non ou mal satisfaits, représentent des convergences au niveau des pratiques. Cette convergence constitue un facteur favorable à l'innovation sociale.

Dans cette partie, il sera question de mettre l'accent, d'une part, sur la prépondérance de la dimension sociale au sein de la coopérative, et d'autre part, de présenter les différentes pratiques partagées entre coopérative et innovation sociale.

Une dominance établie de la dimension sociale

La coopérative se caractérise par une primauté de la dimension sociale. Cependant, cela n'annule nullement la présence d'une dimension économique.

En effet, la coopérative est une entreprise qui produit des biens et des services. L'activité productrice est donc centrale et est renforcée par la double qualité qui désigne le fait que les bénéficiaires des prestations (usagers) sont également propriétaires de la coopérative, c'est-à-dire qu'ils souscrivent au capital social.

Ce double rôle des membres les incite à s'impliquer directement et de façon continue dans la production des biens ou dans l'offre des services. A cet effet, « les hommes associent leur travail, et non leurs capitaux » (Desroche, 1976 [15]).

La coopérative est ainsi un modèle qui met au cœur du développement non pas le capital, mais une relation d'usage conjugée à un statut de copropriétaire (Lafleur et Merrien, 2012 [24]). La priorité est donc donnée au travail et à l'emploi dans la répartition des richesses créées, plutôt qu'au capital et à la distribution des bénéfices. Le rôle du capital s'en retrouve fondamentalement modifié : il devient un moyen et non pas une fin.

En outre, la coopérative s'inscrit dans une perspective de développement socio-économique puisqu'elle vise à améliorer les conditions de vie de ses membres à travers la création des emplois et des richesses.

Le changement est donc considéré comme inhérent à la vie d'une coopérative (Durance, 2011 [16]) tout comme le niveau significatif de prise de risque que cela implique.

Par conséquent, les membres doivent être capables d'assumer les risques, d'apprendre des échecs et d'explorer les domaines inconnus (Durance, 2011 [16]) faisant preuve d'imagination, de créativité et d'innovation.

Par ailleurs, la dimension sociale renvoie directement à la manière dont l'action est mise en œuvre, comme un processus ascendant, basé sur des principes démocratiques, qui répond à une finalité située (Besançon et al, 2013 [6]).

Cette dimension trouve ses racines principalement dans les liens qu'entretient la coopérative avec son territoire puisque l'identité de la coopérative, la force de cohésion de ses membres, sa culture et son histoire particulières, sont intrinsèquement liées au territoire avec ses spécificités (Arteau et Brassard, 2008 [2]). On peut, dès lors avancer que l'inscription territoriale de la coopérative découle directement de sa finalité centrée sur la réponse aux besoins sociaux et de sa dimension collective ascendante.

En effet, plusieurs auteurs s'accordent sur le fait que la coopération survient lorsqu'un facteur externe menace un certain nombre d'individus. Il en a été ainsi avec la coopérative, elle est la résultante de différents maux (Tchami, 2004 [38]). La coopérative émerge au sein de contextes très variés dans le but explicite de service à la communauté ou à un groupe spécifique de personnes (Defourny, 2004 [13]) qui se sont volontairement réunis pour répondre à un souci d'amélioration (économique, social, culturel, psychologique...).

C'est pour cela que la prise en compte des besoins sociaux est primordiale (Guclu et al., 2002 [19]). Souvent, la coopérative correspond à une initiative d'un groupe de citoyens qui appartiennent à une communauté et se partagent un besoin ou un objectif commun bien défini. L'idée donc est de bien observer son environnement et ses caractéristiques pour mieux appréhender les problèmes sociaux confrontés au sein d'un territoire (Slitine et Barthelemy, 2014 [3]). De ce fait, l'intérêt porté pour des besoins locaux sociaux permet d'ancrer le projet coopératif dans un territoire défini.

D'autre part, la coopérative correspond à une dynamique collective émanant d'un groupe de citoyens qui se partagent un même objectif, qui appartient à une même communauté donc à un même territoire. Cette dynamique est renforcée par un pouvoir décisionnel démocratique qui contrairement aux entreprises classiques n'est pas basé sur la détention du capital mais plutôt sur le principe « un membre, une voix » où chaque membre bénéficie d'une voix quel que soit sa participation au capital.

Aussi, cette dynamique ne s'arrête pas aux membres de la coopérative mais inclue également les différentes parties prenantes concernées par l'activité. Le modèle coopératif est ainsi un modèle doublement hybride (Nyssens, 2006 [32]), tant par son mode de gouvernance ; impliquant différents intervenants dans une gestion participative, que par la diversité de ses pourvoyeurs de ressources (adoptant une approche polanyiste portant sur diverses ressources notamment ; Etat, marché, capital social).

Bien que la coopérative fait appel à différentes formes de ressources qui peuvent dépendre des subsides publics ou d'autres organisations, elle reste contrôlée exclusivement par le groupe de personnes qui l'a créé et est fortement autonome.

4 CONCLUSION

Pour conclure, on peut synthétiser les sources des innovations sociales portées par les coopératives comme suit :

D'un côté, l'existence d'un besoin social non comblé, soit parce que l'entrepreneur commercial n'y trouve pas une source suffisante de rentabilité (échec de marché), soit parce que les pouvoirs publics sont inefficaces à y répondre (défaillance publique) (Bouchard, 2005 [7]). Ce besoin émerge souvent au sein d'un territoire porteur de différentes ressources (naturelles, humaines, matérielles...). Une partie de ces ressources va être mobilisée sous forme de coopérative. La coopérative, étant un groupement de personnes venant d'un même milieu, se trouve fortement enracinée dans son territoire et fait preuve d'une grande sensibilité vis-à-vis des besoins de ses membres et d'une forte créativité quant à la réponse à leurs besoins.

D'un autre côté, la quête à la satisfaction des besoins sociaux suggère la présence d'un grand esprit d'imagination des acteurs sociaux. Dans ce sens, l'innovation sociale résulte de la capacité à traduire en activités économiques les spécificités liées au territoire par la dimension citoyenne, associative et participative de la coopérative. Ainsi, de nouvelles manières de faire émergent, différentes de ce que font les acteurs du marché ou des administrations publiques (Bouchard, 2005 [7]).

REFERENCES

- [1] Amendola, M., & Gaffard, J. L. (1988). *La dynamique économique de l'innovation*.
- [2] Arteau, M., & Brassard, M. J. (2008). *Coopératives et développement territorial: quels liens?*. ARUC, Développement territorial et coopération.
- [3] Barthélémy, A., & Slitine, R. (2014). *Entrepreneuriat social: innover au service de l'intérêt général*. Vuibert.
- [4] Bertin, A. (2005). Quelle perspective pour l'approche par les capacités?. *Revue Tiers Monde*, (2), 385-406.
- [5] Besançon, E. (2013). Chapitre III. L'innovation sociale en pratiques solidaires: processus, résultat, impacts et changements. In *L'innovation sociale* (pp. 49-82). L'Harmattan.
- [6] Besançon, E., Chochoy, N., & Guyon, T. (2013). *L'innovation sociale: Principes et fondements d'un concept*. Editions L'Harmattan.
- [7] Bouchard, M. J. (2005). *De l'expérimentation à l'institutionnalisation positive, l'innovation sociale dans le logement communautaire au Québec* (No. 511). Crises.
- [8] Bouchard, M. J., & Michaud, V. (2015). La politique d'achat d'une coopérative de solidarité en environnement. *Revue française de gestion*, (1), 143-158.
- [9] Boutillier, S. (2011). " L'écologie dans la pensée économique. In *Colloque international francophone, «Le développement durable: débats et controverses*.
- [10] Cloutier, J. (2003). *Qu'est-ce que l'innovation sociale?* (pp. 1-46). Crises.
- [11] A. (2000). Production de connaissance et valeur dans le postfordisme. *Multitudes*, (2), 97-110.
- [12] Defalvard, H. (2013). L'ESS comme idéal-type d'économie. *Les nouvelles frontières de l'économie sociale et solidaire, actes des XXXIIIes Journées de l'Association d'économie sociale, Cahiers du Cirtes, hors-série*, (3), 69-85.
- [13] Defourny, J. (2004). L'émergence du concept d'entreprise sociale. *Reflets et perspectives de la vie économique*, 43(3), 9-23.
- [14] Demoustier, D. (2001). *L'économie sociale et solidaire: s'associer pour entreprendre autrement*. Éd. Syros, 189.
- [15] Desroche, H. (1976). *Le projet coopératif; son utopie et sa pratique, ses appareils et ses réseaux, ses espérances et ses déconvenues*.
- [16] Durance, P. (2011). *L'innovation sociale, ou les nouvelles voix du changement*. Paris:[sn].
- [17] Fontan, J. M. (2008). Développement territorial et innovation sociale: l'apport polanyien. *Revue Interventions économiques. Papers in Political Economy*, (38).
- [18] Freeman, C., & Perez, C. (1988). Structural crises of adjustment: business cycles. *Technical change and economic theory*. Londres: Pinter.

- [19] Guclu, A., Dees, J. G., & Anderson, B. B. (2002). The process of social entrepreneurship: Creating opportunities worthy of serious pursuit. *Center for the advancement of Social Entrepreneurship*, 1, 1-15.
- [20] Harrisson, D. (2012). L'innovation sociale et l'entrepreneur schumpétérien: deux lectures théoriques. *Revue Interventions économiques. Papers in Political Economy*, (45).
- [21] Hillier, J., Moulaert, F., & Nussbaumer, J. (2004). Trois essais sur le rôle de l'innovation sociale dans le développement territorial. *Géographie, économie, société*, 6(2), 129-152.
- [22] Hollingsworth, J. R. (2000). Doing institutional analysis: implications for the study of innovations. *Review of international political economy*, 7(4), 595-644.
- [23] Kanter, R. M. (1999). From spare change to real change. The social sector as beta site for business innovation. *Harvard business review*, 77(3), 122-32.
- [24] M., & Merrien, A. M. (2012). Impact socio-économique des coopératives et des mutuelles. *Quand le passé inspire le futur: contribution des coopératives et des mutuelles à un monde meilleur. Sherbrooke, Institut de recherche et d'éducation pour les coopératives et les mutuelles de l'Université de Sherbrooke*.
- [25] Leadbeater, C. (2007). Social enterprise and social innovation: Strategies for the next ten years. *A social enterprise think piece for the Cabinet Office of the Third Sector*.
- [26] Lévesque, B. (2002). *Les entreprises d'économie sociale, plus porteuses d'innovations sociales que les autres?*. CRISES, Université du Québec à Montréal.
- [27] Lévesque, B. (2006). *Le potentiel d'innovation et de transformation de l'économie sociale: quelques éléments de problématique*. CRISES.
- [28] Lévesque, B. (2007). Sociologie économique. *Environnement et sciences sociales: les défis de l'interdisciplinarité*, 31.
- [29] Martin, R. L., & Osberg, S. (2007). *Social entrepreneurship: The case for definition* (Vol. 5, No. 2, pp. 28-39). Stanford: Stanford social innovation review.
- [30] Monnet, É. (2007). Tracés. *Revue de Sciences humaines*.
- [31] Ninacs, W. A. (2003). L'empowerment et l'intervention sociale. *Les journées d'animation*.
- [32] Nyssens, M. (2006). Social enterprise. *At the crossroads of market, public policies and civil society*. Routledge.
- [33] Nyssens, M. (2015). Nouveau produit ou une nouvelle qualité de produit.
- [34] Richez-Battesti, N., Petrella, F., & Vallade, D. (2012). L'innovation sociale, une notion aux usages pluriels: Quels enjeux et défis pour l'analyse?. *Innovations*, (2), 15-36.
- [35] Schumpeter, J. A. (1912). 1934. *The theory of economic development*.
- [36] Sen A. K. (1996), "Freedom, Capabilities and Public Action: A Response", *Notizie di Politeia*, 12 (43-44), pp. 107-125.
- [37] Sen A. K. (2000), *Repenser l'inégalité*, Paris, Seuil.
- [38] Tchami, G. (2004). *Manuel sur les coopératives à l'usage des Organisations de Travailleurs*. BIT.
- [39] Vienney, C. (1980). *Socio-économie des organisations coopératives*. Coopérative d'information et d'édition mutualiste.