



## La société civile : deux perspectives d'analyse

Denis Sibony

---

### Résumé

Français / English

Comment appréhender le concept de société civile ? Deux perspectives d'analyse sont présentées. La première, nord-américaine, est celle du tiers secteur. Sa compréhension demeure attachée à l'idée d'une conscience permanente de l'intérêt. Dans cette perspective, l'idée même d'un projet collectif qui associerait les individus est exclue et la dimension politique demeure largement ignorée. La seconde perspective d'analyse est celle de l'Économie sociale. Très présente en Europe, elle est orientée vers une approche plus étendue du champ qui intègre aux côtés du monde associatif, les coopératives, les mutuelles et les fondations philanthropiques. Les dimensions économiques et politiques y sont mises en évidence dans un contexte de crise de la régulation keynésienne.

How to understand the concept of civil society? Two analytical perspectives are presented. The first North American, is that of the third Sector. His understanding remains committed to the idea of interest. In this perspective, the idea of a collective project is excluded and the political analysis remains largely ignored. The second perspective is that of the social economy. Very present in Europe, it is geared towards a broader approach that integrates field alongside associations, cooperatives, mutual societies and philanthropic foundations. Economic and political dimensions are highlighted in the context of crisis of Keynesian regulation.

---

### Entrées d'index

**Mots clés :** Société civile, tiers secteur, économie sociale

**Key words :** Civil society, third sector, social economy

---

### Texte intégral

Tocqueville avait raison : « Dans les pays démocratiques, la science de l'association est la science mère ; le progrès de toutes les autres dépend des progrès de celle-là ». Pour ce fin observateur

de la société américaine, l'art de l'association devait permettre aux individus de participer directement à la vie de la cité en apprenant la coopération (Tocqueville, 2008).

Depuis le début des années 1980, les gouvernements des pays développés n'ont pu apporter de réponses efficaces et durables aux crises économiques et sociales qui se sont succédé. De leur côté, les promoteurs du « tout marché » n'ont jamais pu démontrer les bienfaits de l'autorégulation qu'ils prônaient. Face à l'impuissance de l'action publique et aux échecs de la sphère économique, la confiance des citoyens dans les institutions démocratiques s'est peu à peu érodée. Ce désenchantement s'est traduit, jusqu'à présent, par deux phénomènes concomitants. D'une part, les mouvements populistes trouvent un écho de plus en plus favorable auprès d'opinions publiques fragilisées et inquiètes aussi bien en Europe qu'outre-Atlantique. D'autre part, un ensemble d'initiatives se développe autour de réponses citoyennes qui se démarquent aussi bien de l'action publique que de l'économie marchande et lucrative. La société civile apparaît alors comme un acteur majeur, distinct et autonome de l'État et du Marché.

Pour Diamond (1999), la société civile se définit comme le domaine de la vie sociale organisée qui se fonde sur le volontariat, la spontanéité, l'autonomie vis-à-vis de l'État, et qui est lié par un ordre légal ou un ensemble de règles communes. Elle rassemble des citoyens qui agissent collectivement dans un espace public pour exprimer leurs intérêts, atteindre des objectifs communs, interpellier les pouvoirs publics, faire pression sur les acteurs politiques et économiques.

Le concept de société civile a toutefois connu une évolution sémantique remarquable au fil des siècles. Pirotte (2007) rappelle qu'il s'agissait initialement, dans l'Antiquité, de la communauté des citoyens qui débattent de la chose publique. Plus tard, les philosophes chrétiens y verront la cité terrestre face à la cité de Dieu, en d'autres termes la société civile face à la société religieuse. Puis, jusqu'au 17<sup>e</sup> siècle, le concept de société civile sera réservé à la société organisée en opposition à l'état de nature. Il faudra attendre l'émergence des États-nations centralisés pour que la société civile soit opposée à l'État par les penseurs du contrat social. La société civile sera toutefois cantonnée à ce qui relève du domaine privé, à la société face à l'État. Thomas Hobbes désigne ainsi la société civile comme l'ensemble des hommes assujettis au souverain. John Locke y introduit une dimension plus économique et insiste davantage sur le lien volontaire qui réunit les humains. Aux 18<sup>e</sup> et 19<sup>e</sup> siècles, Montesquieu et Tocqueville ajouteront à l'autonomie de la société civile la dimension de contre-pouvoir, condition *sine qua non* des régimes démocratiques. Tocqueville observait notamment que si les hommes étaient libres, ils demeureraient inégaux en droits car ils n'étaient attachés naturellement à aucune convention. La démocratie risquait ainsi de favoriser un individualisme excessif centré sur la vie privée et ignorant de fait tout engagement pour le bien commun. Les Américains combattaient cette tendance à l'individualisme par leur propension à se regrouper librement les conduisant à constituer des associations dans tous les domaines de la vie sociale. Au contraire de l'Amérique, il notait dans *L'Ancien régime et la Révolution* (1973), que l'on ne trouvait pas dix

Français à la veille de la Révolution pour s'associer ensemble dans l'esprit d'une cause commune. Dans la Prusse du 19<sup>e</sup> siècle, Hegel conceptualise la séparation entre l'État et l'initiative privée des individus. Pour le philosophe allemand, la sphère économique est incluse dans la notion de société civile, les intérêts individuels et les rapports marchands la structurent, indépendamment de la tutelle de l'État. Un siècle plus tard, l'italien Gramsci fera la distinction entre la société politique, lieu des institutions politiques et du contrôle constitutionnel-légal (police, armée, justice) et la société civile, lieu des institutions culturelles (l'université et les intellectuels) qui diffusent l'idéologie explicite ou implicite de l'État, dont le but est d'obtenir l'adhésion sur des valeurs admises par la majorité. La société politique est régie par la force alors que la société civile requiert le consentement (Piotte, 2010). Certains chercheurs rapprocheront, par la suite, la société civile de l'espace public d'Habermas (1988). Elle est ce lieu où sont mises en débat les différences sociales, les problèmes sociaux, les politiques publiques, l'action gouvernementale, les affaires communautaires et les identités culturelles sont mis en débat. Habermas vide la société civile de toute référence à une économie régulée. Son noyau institutionnel est constitué par ces regroupements volontaires, hors de la sphère de l'État et du Marché, qui vont des églises, des associations et des cercles culturels, en passant par les médias indépendants, des associations sportives civiques, jusqu'aux organisations professionnelles, aux partis politiques, aux syndicats et aux institutions alternatives. Plus récemment, Angelet et Weerts (2005) ont proposé une modélisation de la société civile. Organisée autour de trois critères (inclusion des membres, légitimité et articulation aux processus décisionnels), cette modélisation aboutit à l'identification de quatre idéaux-types. Dans le modèle libéral, la société civile peut être définie comme l'espace des échanges et des relations entre les acteurs privés, dans une perspective qui oppose État et société ou public et privé. La société civile se caractérise ainsi par un *agir stratégique*. Ses acteurs se mobilisent en vue de la promotion d'un intérêt propre et usent de moyen de pression sur les instances législatives ou judiciaires. La société civile est apolitique. Elle répond au principe même de l'autorégulation. Elle est un lieu de concurrence où les intérêts individuels luttent pour leur reconnaissance. Dans le modèle organique-communautaire, la société civile est perçue comme un ensemble de structures et d'organisations intermédiaires entre les institutions politiques et les individus. Le modèle délibératif de la société civile s'apparente au modèle décrit par Habermas. Il recouvre l'ensemble des réseaux actifs dans l'espace public politique qui ne relèvent ni de l'appareil public, ni du système marchand. La société civile désigne alors le secteur non marchand et non institutionnel. Enfin, dans le modèle cognitif, la société civile est définie comme un laboratoire de connaissances et de savoirs et d'expertises susceptibles d'être mobilisés à l'appui du processus de décision publique.

Cet article se donne pour objectif de mieux appréhender le concept et les dimensions de la société civile. Deux perspectives d'analyse sont ainsi présentées. La première est celle du Tiers secteur. Elle a été théorisée par les travaux du Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project conduits par l'équipe de recherche de Lester Salamon (2003). Initié dès le début des années 1990, ce projet s'attache à mesurer, dans les pays du Nord et du Sud, la présence, la taille et l'importance économique du secteur du *non profit* aux côtés de l'État et du marché. Ce courant de recherche est porté à l'échelle internationale, par l'International Society for the Third Sector (ISTR), la Banque mondiale et le FMI. La seconde perspective d'analyse est celle de l'Économie sociale. Très présente en Europe, elle est orientée vers une approche plus étendue

du champ qui intègre aux côtés du monde associatif, les coopératives et les mutuelles ainsi que les fondations philanthropiques. Les chercheurs observent les organisations et entreprises de l'économie sociale comme autant d'acteurs en mesure de répondre aux crises économiques et à l'affaiblissement des États providentialistes (Defourny *et al.*, 1998 ; Laville et Glémain, 2009).

---

## 1- La perspective nord-américaine du Tiers secteur

Dès le début des années 1980, la sociologie américaine a développé une analyse spécifique de la société civile. Toute initiative qui ne trouve sa place dans la séparation classique de l'action publique et l'économie privée, entre dans la définition du Tiers secteur. Plusieurs types d'actions guident en effet l'essor du développement économique et social de nos sociétés : celle du marché qui défend l'intérêt particulier mais également celle de l'État qui promeut l'intérêt général et enfin, celle des organisations du Tiers secteur animées par la recherche d'une solidarité commune. Selon Draperi (2011), dans le contexte des crises économiques et sociales, le regain d'intérêt pour le Tiers secteur apparaît comme l'expression possible du mouvement social mais aussi et surtout comme un espace potentiel de développement de nouvelles formes de régulation démocratique, d'expression identitaire et d'utilité sociale. Le Tiers secteur témoigne alors d'une réponse originale à des besoins sociaux, à des aspirations de développement d'appartenances collectives, le tout se conjuguant avec la visée d'un monde démocratique et équitable.

### 1.1 - Les principaux courants de recherche

La science politique, pendant les années 1980, a témoigné d'un vif intérêt académique pour la place et le rôle joué par les organisations qui occupent cet espace social entre l'État et le marché. De statut privé, les organisations du Tiers secteur sont *a priori* autonomes de l'État. Mais à la différence des entreprises privées, elles entendent répondre à l'intérêt collectif de leurs membres. Elles peuvent éventuellement, pour certaines d'entre elles, participer à la mise en œuvre de l'intérêt général pour l'ensemble de la société. Elles se positionnent ainsi sur un paradoxe : d'une part, elles revendiquent la liberté individuelle d'entreprendre. D'autre part, elles promeuvent un esprit de solidarité collective puisque les individus ont des responsabilités non seulement vis-à-vis d'eux-mêmes mais également vis-à-vis des groupes ou communautés auxquels ils appartiennent. Les organisations du Tiers secteur prétendent ainsi répondre à ces deux dimensions, produisant un ensemble d'établissements privés qui s'assignent pour l'essentiel des objectifs collectifs.

Dans cette perspective, un premier courant de recherche aborde l'existence de l'organisation non lucrative, sur les fondements des principales théories économiques, en termes d'échecs du marché (Hansmann, 1980 ; Ben-Ner et Van Hoomissen, 1991) et d'échec public (Weisbrod, 1978). Ces chercheurs expliquent les raisons pour lesquelles les organisations non lucratives, plutôt que les organisations lucratives ou publiques, produisent certains biens et services. La

théorie économique définit les organisations non lucratives à partir d'une de leurs caractéristiques : la contrainte de non-distribution du profit. Pour les tenants du paradigme de l'échec du marché, la principale caractéristique des organisations non lucratives ne consiste pas à ne pas réaliser de profit mais à ne pas en distribuer. Cette caractéristique est qualifiée de « contrainte de non-distribution » (Enjolras, 1995). Cette approche met l'accent sur les situations d'asymétrie informationnelle (Hansmann, 1980). Dans ce cas de figure, le producteur possède une information privilégiée sur la qualité du produit que le consommateur ne possède pas. Hansmann (1980) avance l'hypothèse que la contrainte de non-distribution réduit l'incitation qu'aurait une organisation non lucrative à tirer parti de l'asymétrie d'information. L'organisation non lucrative va inspirer confiance au consommateur, y compris dans les situations où la qualité est inobservable, comme dans les services sociaux, culturels ou éducatifs. C'est parce que les organisations non lucratives disposeraient d'un avantage comparatif chaque fois qu'un fort degré de confiance est nécessaire pour que la transaction ait lieu qu'elles se développeraient plus particulièrement sur certains créneaux d'activité. L'approche de l'échec du marché justifie les privilèges fiscaux et les subventions accordées aux organisations non lucratives du fait de leur utilité sociale. En d'autres termes, ces organisations produisent des biens et services, en quantité ou qualité, que ni le marché, ni la puissance publique ne sont à même d'offrir. Les profits, s'ils existent, doivent être réinvestis dans l'organisation non lucrative alors qu'ils sont distribués aux propriétaires lorsqu'il s'agit d'une organisation lucrative ou reversés au Trésor public lorsqu'il s'agit d'une organisation publique.

L'approche en termes d'échec du gouvernement (Weisbrod, 1978) considère une économie où existent deux types de biens : les biens privés et les biens collectifs ou publics. Dans cette économie, l'État détermine la quantité et la qualité des services publics qu'il va offrir en fonction des préférences moyennes des électeurs et de leur capacité de payer et que, dans ces conditions, les organismes du Tiers secteur développent, de façon indépendante de l'État, en mobilisant des ressources de la communauté, des services supplémentaires qui répondent à des préférences minoritaires (Young, 2000). Le niveau de consommation de biens collectifs est ainsi déterminé par le gouvernement et résulte d'un processus politique. Le fait que le niveau de consommation de biens collectifs soit fixé pour satisfaire l'électeur médian conduit à laisser de nombreux consommateurs sur-satisfaits ou sous-satisfaits. Le degré d'insatisfaction sera d'autant plus élevé que la population sera hétérogène en termes de goûts, de revenu... Les consommateurs sous-satisfaits ont la possibilité parmi d'autres (migrer, recourir aux organisations lucratives...) de créer des organisations non lucratives afin d'accroître l'offre de biens collectifs.

Le deuxième courant réfère essentiellement au rôle de défense des organismes du Tiers secteur. S'inspirant également de Weisbrod (1978), il place les organismes du Tiers secteur dans un rapport de défense des intérêts de populations minoritaires face à l'État. Mais en l'espèce, plutôt que d'organiser eux-mêmes des services, les organismes du Tiers secteur font pression sur l'État pour que celui-ci délivre ces services au profit des populations dans le besoin. Mais cette relation dans laquelle l'État et les organismes du Tiers secteur sont vus comme des adversaires réfère également aux tensions qui peuvent exister entre les organismes qui dispensent des services et l'État qui tente de les contrôler (Young, 2000).

Enfin, le troisième courant de recherche, dont Lester Salamon (2003) est le principal promoteur, s'inspire notamment de la théorie de l'action collective (Olson, 1987). Il peut être plus économique pour l'État de déléguer à d'autres la livraison de certains services. Ceux-ci sont

ainsi délivrés par les organismes du Tiers secteur, préférés aux entreprises à but lucratif, et financés par l'État. L'un des intérêts majeurs de l'enquête comparative et empirique du Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project, est sans aucun doute la construction d'une définition commune du Tiers secteur. Salamon apporte ainsi une nouvelle définition qui se traduit par un consensus autour de cinq caractéristiques structurelles et opérationnelles permettant d'inclure toutes les spécificités de ces organisations. Le Tiers secteur est défini comme un ensemble d'entités qui sont :

- *organisées*, en d'autres termes qui fonctionnent selon une certaine structure et une certaine régularité, reflétées par des réunions régulières, une adhésion réglementée et une certaine méthode de prise de décision, jugée légitime par les personnes concernées, que ces entités soient constituées officiellement ou légalement enregistrées ou non. Cela signifie que cette définition recouvre les groupes informels comme les groupes dûment déclarés ;
- *privées*, puisqu'elles sont séparées de la sphère publique au plan institutionnel, même si leur financement peut provenir de sources gouvernementales. Cette caractéristique différencie cette approche des définitions économiques en vigueur : en effet, ces dernières excluent les organismes de la société civile, si le financement du secteur public entre pour une part importante dans leur financement ;
- *sans but lucratif*, leurs objectifs n'étant pas commerciaux, elles ne redistribuent pas de profits à un groupe d'administrateurs, d'actionnaires ou de gestionnaires. Les activités des organismes du Tiers secteur peuvent certes dégager des excédents, mais ceux-ci doivent être réinvestis au profit des objectifs de l'organisation ;
- *autonomes*, dans la mesure où ces organisations possèdent leurs propres mécanismes internes de gouvernance, elles peuvent ainsi cesser leur exploitation de leur propre autorité et assurer le contrôle de leurs propres affaires ;
- *bénévoles*, l'adhésion ou la participation à ces organisations n'étant ni obligatoires, ni contraintes.

Pour Salamon, ces cinq caractéristiques définissent un Tiers secteur particulièrement dense, englobant des organismes informels aussi bien que formels, religieux aussi bien que séculiers, des organismes dotés de salariés et des organismes ne comptant que des bénévoles, ainsi que des organismes qui exercent essentiellement des fonctions d'expression — telles que la défense d'une cause, l'expression culturelle, l'animation communautaire, la protection de l'environnement, la promotion des droits de la personne, l'expression religieuse, la représentation d'intérêts et l'expression politique – ainsi que ceux qui exercent principalement des fonctions de service telles que la délivrance de soins de santé ou de services d'aide sociale, la dispense d'éducation, etc.

## 1.2 - Les typologies du Tiers secteur

En se fondant sur les courants théoriques qui considèrent que l'État a échoué dans la délivrance de services ou qu'il a volontairement décidé de confier certaines missions de service public au Tiers secteur, Young (2000) a identifié trois modèles de relation entre l'État et le Tiers secteur. La prestation de services par les associations peut être envisagée comme supplémentaire, complémentaire ou en confrontation avec la prestation de services assurée par le gouvernement. Dans le modèle de prestation associative supplémentaire, les organisations comblent des demandes que l'État ne remplit pas. Dans la vision de complémentarité, les associations sont envisagées comme des partenaires de l'État qui les financent pour fournir des services. Enfin, dans la confrontation, le secteur associatif incite le gouvernement à réaliser des changements en matière de politique publique. Ces modèles ne sont pas exclusifs. On retrouve des configurations dans lesquelles ils cohabitent.

Deux autres typologies permettant de mettre en lumière les types de relations possibles entre l'État et le Tiers secteur ont été développées respectivement par Coston (1998) et Najam (2000), mais chacune étant fondée sur une logique différente. La typologie de Coston (1998) permet de mettre en lumière une grande variété de formes d'arrangements possibles selon l'histoire des pays étudiés, les cadres légaux en vigueur, la culture et les politiques relatives au Tiers secteur. Elle repose sur l'analyse de trois paramètres principaux, à savoir le degré d'ouverture de l'État au pluralisme institutionnel, le degré de formalisme des rapports et le rapport de pouvoir. Elle propose un continuum comprenant huit types de relations possibles entre l'État et le Tiers secteur : répression, rivalité, compétition, contractualisme, tiers parti, coopération, complémentarité et collaboration. Dans ce modèle, si le degré d'ouverture au pluralisme institutionnel est faible, l'État entretiendra avec le Tiers secteur des relations tendues qui vont de la répression, à la rivalité et à la compétition. Si au contraire, le degré d'ouverture au pluralisme institutionnel est élevé, l'État et le Tiers secteur sauront déployer ensemble des relations contractuelles, coopératives, complémentaires et collaboratives.

La typologie de Najam (2000) est différente. Elle se fonde sur les prémices du modèle proposé, à savoir que l'État et les organismes du Tiers secteur entrent en relation essentiellement afin d'actualiser certains buts et certains intérêts. Najam envisage ainsi clairement les relations entre organisations à but non lucratif et pouvoirs publics comme purement stratégiques. Ce modèle est bâti selon deux paramètres : les buts poursuivis par les acteurs et les stratégies déployées par les acteurs pour atteindre les buts fixés. Ainsi, quatre types de relations sont possibles : la coopération, la confrontation, la complémentarité, et la cooptation. Il ajoute une cinquième possibilité, à savoir le non-engagement, c'est-à-dire que l'État et les organismes du Tiers secteur n'entretiennent, par choix, aucune relation.

Enfin, Salamon et Anheier (1992) ont, pour leur part, développé une approche historique dans laquelle l'émergence du secteur associatif est analysée en fonction de la situation et de l'évolution particulière de chaque État. Cette méthode comparative permet notamment d'expliquer certaines spécificités nationales. Salamon et Anheier centrent leur recherche sur l'imbrication organisationnelle des associations dans les relations politiques et sociales plus larges propres aux pays étudiés. Selon eux, la taille et la composition du secteur peuvent être expliquées dans les origines sociales du secteur. Ils analysent dans chaque pays, l'encastrement du secteur associatif entre les forces du marché, l'État et la société. Ils avancent ainsi quatre trajectoires possibles par lesquelles le secteur associatif a pu se développer qu'ils définissent en fonction de deux indicateurs principaux : la dépense sociale de l'État-providence et la taille du secteur. Selon eux, le modèle libéral est caractérisé par une faible dépense de l'État en matière sociale. Il laisse une place importante au développement de la prestation de services par les associations, d'où un secteur associatif important. Au contraire, dans le modèle social-démocrate, l'État prend en charge une grande partie des dépenses sociales et laisse relativement peu de place au développement du secteur associatif. Le modèle corporatiste qui associe l'État et les associations dans la prestation de services permet au secteur associatif d'être assez important. Enfin, dans le modèle étatiste, le gouvernement conserve son autorité en matière sociale sans pour autant investir dans des politiques publiques, ce qui au final laisse peu de marge au secteur associatif pour se développer et s'organiser.

### 1.3 - La critique du Tiers secteur

La perspective de recherche nord-américaine sur le Tiers secteur ouvre naturellement la voie à plusieurs critiques. Les chercheurs de l'économie sociale (Defourny *et al.*, 1999 ; Laville *et al.*, 2001 ; Lévesque et Mendell, 2005) s'en sont fait les principaux porte-voix.

Dans un premier temps, la perspective d'analyse nord-américaine relèverait du courant de l'économie néo-classique. Celui-ci appréhende les associations par le biais des échecs du marché dans la fourniture de services individuels et par le biais des échecs de l'État dans la fourniture de services collectifs. Dans ces théories souvent désignées comme celles du choix institutionnel, il s'agit de rendre compte des raisons du recours au marché, à l'État ou au secteur non lucratif. Cette approche suppose une séparation entre ces trois secteurs distincts et hiérarchisés. Le secteur non lucratif est toujours appréhendé comme une option de deuxième rang ou de troisième rang quand les solutions fournies par le marché et l'État ont échoué.

D'autre part, la question de l'intérêt comme seule unité d'analyse du Tiers secteur appelle une deuxième critique. L'individu se comporterait exclusivement de manière instrumentale en fonction des choix rationnels qu'il ferait, toujours ciblés vers la finalité de ses actions. La société ne serait alors que le résultat de choix individuels orientés vers l'intérêt et les individus ne seraient finalement que de simples consommateurs. Leurs décisions tendraient forcément à maximiser leurs avantages. Le rôle du Tiers secteur est donc appréhendé uniquement au travers



de sa fonction de production de biens et services. Les autres dimensions du Tiers secteur (expression identitaire, contestation...) sont délaissées au profit de la seule motivation utilitaire.

Une troisième critique porte sur la non-lucrativité comme critère exclusif de distinction des organismes du Tiers secteur. Dans cette perspective, le critère de non-lucrativité est autonomisé et considéré comme le vecteur privilégié de la confiance des usagers dans les services offerts par le Tiers secteur. Or, ce critère n'apparaît pas comme le seul propre à créer la confiance. Celle-ci peut se développer en fonction de normes adoptées aussi bien par des entreprises lucratives que par des associations. Enfin, le mode de gouvernance démocratique adopté par les organisations du Tiers secteur s'avère sans aucun doute un facteur essentiel de la relation de confiance. Par ailleurs, la recherche de profit peut être vue non pas en termes de surplus monétaires mais en termes de « plus-value sociale ». En somme, distinguer les secteurs privés en fonction de la recherche ou de la non-recherche de profit n'est pas forcément une approche pertinente. Pour ces critiques, le problème n'est donc pas l'existence de la lucrativité mais l'usage qui en est fait.

Une quatrième critique concerne le désintérêt de cette perspective pour l'explication des conditions d'émergence des associations. Certes, les raisons pour lesquelles les bénéficiaires ont recours à des associations sont bien appréhendées mais les prérequis à l'existence du Tiers secteur ne sont pas réellement abordés.

Enfin, dernière critique, l'idée de hiérarchisation, contenue dans cette perspective, propose une grille d'analyse dans laquelle le marché et l'État sont appréhendés comme les piliers de la société et les associations comme un complément. L'économie marchande et l'économie publique sont deux manières régulières de faire circuler les biens et les services et si l'État peut être remplacé par les organisations sans but lucratif, c'est pour lui succéder parce qu'il aurait failli dans ses tâches de protection en versant dans la bureaucratie. Une telle conception est pourtant infirmée par l'histoire puisque l'associationnisme a précédé l'intervention publique (Laville *et al.*, 2001).

Selon la vision nord-américaine, le Tiers secteur est voué à pallier aux défaillances de l'État et du marché. Les nouvelles théories économiques qui s'élaborent depuis le début des années 1970 réactualisent l'idée de « Tiers » (Azam, 2003). Ces théories mettent en évidence les défaillances de la coordination marchande et posent l'exigence d'un Tiers qui puisse l'encadrer. Selon les courants, ce Tiers sera une règle, un contrat, une convention ou une institution. C'est précisément dans ce sillage théorique que se fondent les analyses économiques du Tiers secteur comme troisième modalité de production et d'allocation des richesses.

Pourtant, à la différence de l'idée de « Tiers », la perspective européenne de l'économie sociale présente une approche originale de ce secteur qu'elle perçoit comme une forme d'économie

hybride qui traduit bien cette conception d'une variété de coordinations possibles. La pensée théorique du Tiers secteur et l'analyse de l'émergence d'organismes sans but lucratif a été rendue possible par l'affaiblissement de la rationalité toute puissante et a conduit à la reconnaissance de la nécessité d'un Tiers secteur encadrant la coordination marchande. Toutefois, la compréhension du Tiers secteur demeure attachée à l'idée d'une conscience de l'intérêt. Dans cette perspective, l'idée même d'un projet collectif qui associerait les individus est exclue et la dimension politique demeure largement ignorée.

---

## 2 - L'économie sociale, une perspective européenne

L'économie sociale trouve naturellement sa place au sein de la société civile. Elle y joue un rôle important d'expression, de représentation et d'action sociale. Ses organisations placent l'humain au cœur de toute activité économique. Elles se distinguent en cela des entreprises individuelles par leur caractère collectif et des sociétés de capitaux dans la mesure où elles favorisent la réunion de personnes plutôt que celle de capitaux. Enfin, leur statut privé les sépare clairement du champ de la puissance publique.

L'économie sociale fait toutefois l'objet d'un questionnement sémantique au regard du concept de Tiers secteur. Le fait même que les excédents éventuels soient toujours réinvestis au sein des associations, alors que les coopératives et les mutuelles peuvent les redistribuer à leurs membres ou sociétaires sous forme de remise de prix ou de réductions sur les cotisations ultérieures, induit une scission fondamentale (Archambault, 1996). En isolant coopératives et mutuelles, la perspective nord-américaine limite le champ du Tiers secteur aux associations et des fondations. Pour les chercheurs européens, cette distinction ne paraît pas fondée dans la mesure où le partage des excédents, auquel les coopératives et les mutuelles procèdent, peut être analysé comme une forme de régularisation.

### 2.1 - Les définitions de l'économie sociale

Le premier *Traité d'économie sociale* rédigé par Charles Dunoyer date de 1830. On retrouve, en effet, dès le 19<sup>e</sup> siècle, quelques auteurs dont Frédéric Le Play, Charles Gide, Léon Walras qui évoquent le concept d'économie sociale. Une tentative de définition de l'économie sociale consiste à identifier les principales formes institutionnelles des organisations existant hors de l'État ou du marché. Trois composantes sont ainsi identifiées : les entreprises coopératives, les sociétés mutualistes et les associations. Ancrées dans l'histoire du 19<sup>e</sup> siècle, ces organisations vivaient souvent de manière informelle et pour certaines clandestine. La loi reconnaîtra alors progressivement ces activités fondées sur la libre association de leurs membres. Defourny (*et al.*, 1999) note que cette approche institutionnelle a été reprise, dans les années 1970, par les mouvements coopératifs, mutualistes et associatifs français lorsque ceux-ci ont redécouvert les caractéristiques qui les unissaient et ont voulu réaffirmer leur identité commune. Ces organisations ont alors dénommé *économie sociale* les familles qu'ils formaient ensemble. Dans

le champ académique, les premiers efforts de théorisation de l'économie sociale reviennent à Henri Desroche (1976) et Claude Vienney (1982). Les organisations de l'économie sociale leur sont apparues plus complexes que les autres formes d'organisations et d'entreprises dans la mesure où elles combinaient un groupement de personnes et une instance de production de biens ou de services réciproquement liés dans un double rapport d'activité et de sociétariat. Pour que cette complexité puisse se maintenir en dépit des conflits potentiels, il devenait alors essentiel de se doter d'un statut juridique approprié pour en assurer la régulation. Les statuts juridiques sont ainsi une première façon de définir l'économie sociale. Pour Lévesque et Mendell (2005), cette première définition a l'avantage d'identifier rapidement les organisations dont les enjeux sont souvent identiques. Toutefois, elle ne peut garantir que les pratiques soient conformes aux règles. De plus, il est possible que certaines organisations expérimentent une complexité comparable sans avoir l'un ou l'autre des trois statuts juridiques identifiés. Vienney (1982) proposera alors une définition de l'économie sociale plus systémique, centrée sur ses acteurs, ses activités socialement nécessaires mais non ou mal satisfaites par l'État ou le marché et par quatre règles spécifiques :

- double rapport d'association et d'activité entre un groupement de personnes et une entreprise,
- la répartition des excédents/déficits de gestion proportionnelle aux activités et limitation des intérêts sur les parts sociales,
- égalité des voix dans les organes sociaux de compétence générale,
- la propriété durablement collective.

Un premier courant de recherche définit l'économie sociale de manière plus normative. Il s'agit ainsi de mettre en évidence les principes que les organisations de l'économie sociale partagent entre elles. Ces caractéristiques communes se situeraient au niveau des finalités de l'activité productive et au niveau des modes d'organisation interne des entreprises concernées. Dans cette perspective, l'économie sociale regroupe les activités économiques exercées par des organisations coopératives, mutualistes et associatives dont l'éthique se traduit par les quatre principes suivants (Defourny *et al.*, 1999) :

- en premier lieu, une finalité de service aux membres ou à la collectivité plutôt que de profit. Ainsi, l'activité d'économie sociale est un service rendu aux membres ou à une collectivité plus large et non un outil de rapport financier pour le capital investi. Les éventuels excédents ne sont alors qu'un moyen de réaliser ce service mais en aucun cas, le mobile principal de l'activité.
- par ailleurs, une autonomie de gestion. Celle-ci vise principalement à distinguer l'économie sociale de la production de biens et services par les pouvoirs publics. En effet, les activités économiques menées par ces derniers ne disposent pas généralement de la large autonomie qui constitue un ressort essentiel de toute dynamique associative.

- ensuite, un processus de décision démocratique. Il répond au principe « une personne-une voix », et non « une action-une voix ».
  
- enfin, la primauté des personnes et du travail sur le capital dans la répartition des revenus. Ce principe couvre des pratiques très diverses au sein des organisations de l'économie sociale : rémunération limitée du capital, répartition des excédents entre les travailleurs ou entre les membres-usagers sous forme de ristourne, mise en réserve d'excédents pour le développement de l'activité, affectation immédiate de ceux-ci à des fins sociales.

À partir des années 1990, un second courant de recherche propose une nouvelle définition de l'économie sociale (Pestoff, 1991 ; Laville, 1992 ; Lévesque *et al.*, 1992 ; Evers, 1995 ; Favreau et Lévesque, 2005). Ces nouveaux chercheurs tentent de mettre en évidence les dimensions économiques et politiques de l'économie sociale et surtout le fait que les nouvelles formes d'économie sociale émergent dans un contexte de crise de la régulation keynésienne, puis de reconfiguration de l'État providence et de restructuration de l'économie où la société civile s'impose comme un pôle complémentaire à l'État et au marché. L'économie sociale se définit non seulement comme une activité économique ayant une visée sociale, mais aussi à partir d'une autre conception de l'économie et du politique. Elle relève, pour partie, de l'espace public puisqu'elle renvoie à des pratiques associationnistes qui, par le biais de rencontres interpersonnelles, opèrent justement le passage de l'espace privé à l'espace public. Mais sa spécificité ne peut être saisie à partir de cette seule composante ; elle réside bien dans l'articulation des dimensions politique et économique. Les expériences se revendiquant de l'économie solidaire conçoivent leur action politique à travers la prise en charge d'activités économiques, ce qui suppose d'identifier et de mobiliser une pluralité de registres économiques (Dacheux et Laville, 2003). Au lieu de considérer l'économie d'un point de vue formel, comme le font généralement les économistes néoclassiques, ces chercheurs s'inspirent de Karl Polanyi (2009) pour la définir d'un point de vue substantif mettant ainsi en lumière les trois principes économiques que sont le marché qui fait appel à des ressources marchandes, le « non marchand » à partir de la redistribution réalisée principalement par l'État, le « non marchand et le non monétaire » à partir de la réciprocité et du don qui s'exercent dans la société civile sur une base volontaire (Mendell et Neamtan, 2003). Ainsi, les organismes de l'économie sociale ont une capacité importante à rassembler une plus grande diversité de ressources que les autres formes d'organisation. L'idée d'économie hybride trouve ici tout son sens. Selon cette approche, l'économie sociale émerge sous l'impulsion réciproitaire et une reconnaissance des diverses parties prenantes qui font en sorte que les activités seront définies conjointement par les producteurs et les usagers, notamment dans le cas des services de proximité (Laville *et al.*, 2007).

Ces chercheurs définissent l'économie sociale comme :

- une économie plurielle en raison de la pluralité des principes et ressources mobilisées, (Roustang, 1996)
- étant partie prenante d'une économie mixte de bien-être pour signifier que l'économie sociale occupe un espace intermédiaire entre l'entreprise privée, l'État et le domestique, mettant ainsi en lumière aussi bien ses dimensions socioéconomiques que sociopolitiques (Lévesque et Mendell, 2005)
- un Tiers secteur qui, bien que distinct de l'État, des entreprises privées et de l'informel domestique, n'en déborde pas moins sur chacun d'entre eux en raison de frontières poreuses (Pestoff, 1998).

D'autres travaux s'inspirant des conventionnistes, définissent l'économie sociale comme « un dispositif de compromis destiné à gérer les tensions entre les grandeurs marchande, domestique, solidaire, administrative et démocratique » (Enjolras, 1995). En somme, si la nouvelle économie sociale peut être définie comme économie plurielle, économie solidaire et économie mixte de bien-être, elle participerait également à la constitution d'un nouveau régime de gouvernance de l'intérêt général où seraient mobilisés de façon inédite l'État et ses agences, le marché à travers les entreprises et la société civile, à travers entre autres les associations volontaires (Enjolras, 2004). Par conséquent, l'économie sociale ne constitue pas, à proprement dit, un secteur de la société civile : elle réalise une hybridation des ressources, y compris marchandes, de sorte qu'elle fait partie d'une forme d'économie plurielle.

## **2.2 - Analyse critique de l'économie sociale**

L'économie sociale a rencontré ces dernières années des mutations importantes qui ont pu remettre en cause certains de ses principes de fonctionnement et réinterroger ses valeurs. Sa puissance de levier de changement social s'est affaiblie avec le temps dans ses composantes les plus institutionnalisées. Ainsi, dans les années 1990, des économistes et sociologues ont engagé une analyse critique sur l'évolution contemporaine de l'économie sociale. Selon eux, l'économie sociale instituée, en se banalisant, s'est considérablement éloignée du mouvement associationniste du 19<sup>e</sup> siècle.

L'institutionnalisation de l'économie sociale vise avant tout la reconnaissance sociale du secteur. Pour Favreau (2005), elle passe par le rapprochement de certaines organisations et de l'État d'une part, et par le positionnement d'autres organisations de l'économie sociale sur des marchés concurrentiels. Les organisations qui se sont rapprochées des missions de service public sont confrontées aujourd'hui au risque de la sous-traitance. De manière générale, les initiatives de l'économie sociale continuent à occuper une place importante dans la mise en œuvre des nouvelles politiques publiques. Favreau (2005) fait la distinction entre le rôle de levier et celui de relais. La délégation de services publics à des relais périphériques constitue certes une innovation par rapport à la gestion traditionnelle par les services de l'État. Mais si

cette délégation n'est qu'une simple sous-traitance ou une *succursalisation* des services publics, l'innovation perd de son attrait. En réalité, les dispositifs se fondent souvent sur des logiques différentes, parfois même contradictoires, ce qui induit la nécessité de gérer les tensions entre deux pôles, celui de levier ou de relais : s'associer au service public dans le cadre d'une démarche partenariale ou s'inscrire dans la simple sous-traitance de l'État central. Il s'agit pour l'économie sociale de choisir : se faire reconnaître comme un partenaire durable de l'action publique ou bien être considérée comme un simple agent d'exécution.

D'autre part, certaines entreprises de l'économie sociale, celles du secteur marchand, ont été amenées à évoluer sur des marchés concurrentiels. Pour Bouchard et Rondeau (2003), elles ont souhaité disposer des moyens d'actions identiques à ceux des entreprises classiques. Elles sont confrontées aujourd'hui à un risque réel de banalisation. L'entrée sur des marchés concurrentiels a eu pour conséquence de forcer certaines coopératives et mutuelles à adopter des stratégies économiques plus classiques et se sont peu à peu détournées des mouvements sociaux qui les avaient fait naître. De plus, le risque de banalisation est accru par une concurrence sur la spécificité de l'économie sociale faite par les discours et les pratiques de responsabilité sociale et environnementale des entreprises capitalistes.

La reconnaissance, tel est sans doute l'enjeu majeur de l'économie sociale. En effet, l'économie sociale n'est pas en elle-même un modèle de développement à part. Elle ne prend tout son sens qu'à partir de son inscription dans un modèle de développement. De ce point de vue, trois modèles types ont été proposés pour la période qui suit la Seconde Guerre mondiale (Laville et Vaillancourt, 1998) :

- le modèle social-démocrate traditionnel où le social relèverait exclusivement de l'État et de la seule redistribution. L'économie sociale résulterait d'un héritage du passé et est ainsi vue comme forme résiduelle. Le social apparaît dès lors quasi exclusivement comme problème social exigeant des investissements de la part de l'État, taxant ainsi le capital considéré comme instrument privilégié de production de richesses.
- le modèle néo-libéral où l'économie est réduite au marché et où le social ne concerne que ceux et celles qui ne participent pas à l'économie de marché et qui constituent ainsi une demande insolvable. L'économie sociale tendrait alors à devenir une économie de misère, une économie au noir ou une économie informelle (bénévolat, travail domestique, etc.), coupée des enjeux de l'économie dominante. Enfin, lorsque le social est reconnu comme actif au capital, il est alors instrumentalisé au profit des seules finalités économiques.
- le modèle de la démocratie économique et sociale où le social relèverait à la fois de l'État (de la redistribution) et de la société. Ce faisant, l'économie sociale remettrait en question l'exclusivité marchande dans le développement économique et *a fortiori*

social. Les acteurs économiques seraient alors plus nombreux de manière à inclure non seulement les syndicats mais également les femmes, les groupes communautaires, les jeunes, etc... Dans ce modèle, l'économie sociale ne saurait s'épanouir sans de profondes transformations socioéconomiques telles la réduction du temps de travail, une politique de la pluriactivité, une démocratisation du travail et des services collectifs, etc. (Lévesque, 2002).

Pour ces auteurs, en s'inscrivant dans l'économie de marché et même dans la *société de marché*, en se plaçant sous la tutelle d'un État social régulateur, l'économie sociale a affaibli sa dimension politique et sociétale. Implicitement, elle accepte la séparation entre une économie réduite à sa sphère marchande et un secteur social défini comme relevant de la responsabilité étatique. Or, c'est justement contre cette dissociation que s'élèvent les penseurs de l'économie solidaire. Selon eux, l'économie sociale n'est plus qu'une entreprise non capitaliste sur le marché, et l'indicateur de la réussite est celui de la croissance du volume d'activités marchandes, occultant toute interrogation sur l'isomorphisme et les sphères non marchandes de l'économie (Carvalho *et al.*, 2014).

Dès lors, l'économie solidaire apparaît non pas comme un renouveau de l'économie sociale mais comme un retour aux sources originelles de l'économie sociale. Il s'agit de retrouver la dimension politique d'une autre économie. Pour Laville (2005), la renaissance de l'économie solidaire commence dans les années 1960 avec l'effervescence en particulier de mouvements féministes et écologistes militant pour une meilleure qualité de la vie face à une croissance économique trop exclusivement considérée d'un point de vue quantitatif. Quatre éléments de contexte favorisent la renaissance de l'économie solidaire dans les années 1980. D'abord, la crise économique, la montée du chômage et de l'exclusion ; ensuite, la tertiarisation des activités productives entraînant une montée des services relationnels liés à la santé, l'action sociale, les services personnels et domestiques ; par ailleurs, les évolutions sociodémographiques se manifestant par le vieillissement de la population, la diversification du profil des ménages, la progression de l'activité féminine ; enfin, l'accroissement des inégalités engendré par l'internationalisation néo-libérale. Mais, l'enjeu n'est pas tant de promouvoir une économie solidaire alternative au marché que de rechercher de nouvelles articulations ou combinaisons entre la pluralité des principes économiques. Ainsi, pour les penseurs de l'économie solidaire, l'enjeu est bien de substituer à la représentation dominante d'une société de marché celle d'une économie plurielle (Laville *et al.*, 2007).

## Conclusion

Deux perspectives de recherche traversent le champ de la société civile. Elles présentent certaines similitudes. Toutes deux posent comme critère déterminant du statut des organisations étudiées un statut organisationnel différent de celui des entreprises privées ou

publiques (règles d'incorporation et règles de fonctionnement démocratique (Vienney, 1994). Le critère d'indépendance par rapport au marché et à l'État est le second point de convergence. Enfin, le critère d'adhésion volontaire et de participation bénévole dans les instances de direction de ces entreprises et présent dans les deux perspectives (Favreau *et al.*, 2010).

Toutefois, la perspective de recherche nord-américaine du secteur sans but lucratif présente également quelques lacunes par rapport à celle de l'économie sociale. Evers (1995) souligne par exemple qu'il ne prend pas en compte l'encastrement social de ces organisations et de ces entreprises dans leur rapport aux réseaux informels et à son économie locale. Il méconnaîtrait ainsi les initiatives innovantes. Le courant anglo-saxon centre en effet son analyse sur le rôle de prestataire de services de ces entreprises et organisations (réponse à des besoins sociaux non satisfaits) au détriment d'autres possibilités davantage tournées vers l'expression de la citoyenneté ou vers la socialisation. Enfin, différence essentielle, il ne prend pas en compte la branche entrepreneuriale du secteur, à savoir les coopératives et les mutuelles alors que ces entreprises comme les associations sont autant d'organisations qui s'inscrivent dans la promotion d'un intérêt collectif.

Pour sa part, la perspective de recherche sur l'économie sociale offre une certaine pertinence. Comme le souligne Defourny (*et al.*, 1999), elle tente de rendre compte d'un triple processus au sein des entreprises : le croisement d'objectifs sociaux et économiques, la démocratie interne de ces organisations, l'apport de ces organisations dans la démocratisation économique des sociétés. Par ailleurs, elle se réfère à trois grandes familles d'organisations : les mutuelles, les coopératives et les associations. D'autre part, elle présente une longue trajectoire historique, ses premières initiatives structurantes remontant au début de la révolution industrielle. Enfin, elle offre une perspective internationale à partir de son ancrage dans les mouvements sociaux (mouvement syndical, mouvement associatif des jeunes, des femmes et des écologistes) depuis plusieurs décennies et à la réflexion de chercheurs et de dirigeants qui refusent l'autorégulation économique comme seule voie de développement (Favreau *et al.*, 2004).

---

## Bibliographie

Angelet N. et Weerts L., 2005, *Société civile et démocratisation des organisations internationales*, Gand, éd. Academia Press.

Archambault E., 1996, *Le secteur sans but lucratif: Associations et fondations en France*, Paris, éd. Economica.

Azam G., 2003, « Économie sociale, tiers secteur, économie solidaire, quelles frontières ? », *Revue du MAUSS*, n 21, p. 151-161.

Ben-Ner A., 1993, *The Nonprofit Sector in the Mixed Economy*, Ann Arbor, éd. University of Michigan Press.



Ben-Ner A., Van Hoomissen T., 1991, « Nonprofit organizations in the mixed economy », *Annals of Public and Cooperative Economics*, n° 62, p. 519-550.

Bouchard M.J. et Rondeau J., 2003, « Le financement de l'économie sociale, à la croisée des intérêts privés et publics », *Économie et Sociétés*, n° 34, p. 123-135.

Carvalho de Franca Filho G., Laville J.-L. et Magnen J.-P., 2014, *Action publique et économie solidaire*, Toulouse, éd. Érès.

Coston J.M., 1998, « A Model and Typology of Government-NGO Relationships », *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, n° 27, p. 358-382.

Dacheux É. et Laville J.-L., 2003, « Penser les interactions entre le politique et l'économie », *Hermès*, n° 36, p. 9-17.

Defourny J., 2004, « L'émergence du concept d'entreprise sociale », *Reflets et Perspectives de la vie économique*, vol. XLIII, p. 9-23.

Defourny J., Develtere P. et Fonteneau B., 1999, *L'économie sociale au Nord et au Sud*, Paris, éd. De Boeck Supérieur.

Defourny J., Favreau L. et Laville J.-L., 1998, *Insertion et nouvelle économie sociale*, Paris, éd. Desclée de Brouwer.

Defourny J. et Monzon Campos J.-L., 1992, *Économie sociale. Entre économie capitalistes et économie publique*, Paris, éd. De Boeck Université.

Desroche H., 1976, *Le Projet Coopératif*, Paris, éd. Économie et humanisme.

Desroche H., 1983, *Pour un traité d'économie sociale*, Paris, éd. Ciem/Coop.Inf. & Édit. Mut.

Desroche H., 1991, *Histoires d'économies sociales. D'un tiers-État aux tiers secteurs, 1971-1991*, Paris, éd. Syros Alternatives.

Diamond L., 1999, *Developing Democracy: Toward Consolidation*, Baltimore, éd. The Johns Hopkins University Press.

Drapéri J.-F., 2007, *Comprendre l'économie sociale : fondements et enjeux*, Paris, éd. Dunod.

Drapéri J.-F., 2010, *Godin, inventeur de l'économie sociale : mutualiser, coopérer, s'associer*, Valence, éd. REPAS

Drapéri J.-F., 2011, *L'économie sociale et solidaire : une réponse à la crise ? Capitalisme, territoires et démocratie*, Paris, éd. Dunod.

Dunoyer C., 1830, Nouveau traité d'économie sociale, ou Simple exposition des causes sous l'influence desquelles les hommes parviennent à user de leurs forces avec le plus de liberté, c'est-à-dire avec le plus de facilité et de puissance, Bruxelles, éd. H. Fournier.

Enjolras B., 1995, « Comment expliquer la présence d'organisations à but non lucratif dans une économie de marché ? L'apport de la théorie économique », Rfeco, n° 10, p. 37-66.

Enjolras B., 2004, « Formes institutionnelles, rationalité axiologique et conventions », Annals of Public and Cooperative Economics, n° 75, p. 595-617.

Evers A., 1995, « Part of the welfare mix: The third sector as an intermediate area », Voluntas, n. 6, p. 159-182.

Favreau L., 2005, Qu'est-ce que l'économie sociale ?, Gatineau, éd. Université du Québec en Outaouais.

Favreau L., Lévesque B., 2005, Développement économique communautaire, économie sociale et intervention, Québec, éd. Presses de l'Université du Québec.

Favreau L., Fréchette L. et Lachapelle R., 2010, Les défis d'une mondialisation solidaire : Mouvements sociaux, démocratie et développement, Québec, éd. Presses de l'Université du Québec.

Favreau L., Larose G., et Fall A.S., 2004, Altermondialisation, économie et coopération internationale, Québec, éd. Les presses de l'université du Québec.

Habermas J., 1988, L'espace public, Paris, éd. Payot.

Hansmann H., 1980, The Role of Non-profit Enterprise, éd. Institution for Social and Policy Studies, Yale University.

Laville, J.-L., 1992, Les services de proximité en Europe - Pour une économie solidaire, Paris, éd. Syros.

Laville J.-L., 2000, L'économie sociale et solidaire en Europe, Paris, éd. Crida.

Laville J.-L., 2002, « L'association comme lien social », Connexions, n° 77, p. 43-54.

Laville J.-L., 2005, « L'économie sociale et solidaire en France », in Laville J.-L., Magnen J.-P., De França Filho G. C. et Medeiros A. (dir.), Action publique et économie solidaire, Toulouse, Éditions Érès, p. 3-13.

Laville J.-L., 2006, Dictionnaire de l'autre économie, Paris, éd. Gallimard.

Laville J.-L., 2010, Politique de l'association, Paris, éd. du Seuil.

Laville J.-L., 2011a, *Agir à gauche : l'économie sociale et solidaire, suivie de Propositions pour une politique en faveur de l'économie sociale*, Paris, éd. Desclée de Brouwer.

Laville J.-L., 2011b, *L'économie solidaire*, Paris, éd. du CNRS.

Laville J.-L. et Glémain P., 2009, *L'économie sociale et solidaire aux prises avec la gestion*, Paris, éd. Desclée de Brouwer. Laville J.-L. et Nyssens M., 2003, « L'entreprise sociale : éléments pour une approche théorique », in Collectif, *Le Capital Social*, Rouen, éd. GRIS - Université de Rouen, p. 53-68.

Laville J.-L. et Sainsaulieu R., 2004, *Sociologie de l'association*, Paris, éd. Desclée de Brouwer.

Laville J.-L. et Vaillancourt Y., 1998, « Les rapports entre associations et État : un enjeu politique », *La Revue Du MAUSS*, n° 11, p. 119-135.

Laville J.-L., Chaniel P. et Alain C., 2001, *Association, démocratie et société civile*, Paris, éd. La Découverte.

Laville J.-L., Gardin L., Lévesque B. et Nyssens M., 2007, *L'économie solidaire : Une perspective internationale*, Paris, éd. Hachette Littératures.

Lévesque B., 2002, *Démocratisation de l'économie et économie sociale. Crise de l'emploi de nouveaux partages s'imposent*, Laval, éd. Presses universitaires de Laval.

Lévesque B. et Mendell M., 2005, « L'économie sociale : diversité des définitions et des constructions théoriques », *Revue Interventions économiques*, n° 32, p. 2-19.

Lévesque B., Bourque G. et Forgues E., 2001, *Nouvelle sociologie économique*, Paris, éd. Desclée de Brouwer.

Lévesque B., Joyal A. et Chouinard O., 1989, *L'autre économie : une économie alternative ?*, Québec, éd. Presses de l'Université du Québec.

Lévesque B., Malo M.-C. et Girard J.-P., 1992, *L'ancienne et la nouvelle économie sociale : deux dynamiques, un mouvement ? Le cas du Québec*, éd. Chaire de Coopération Guy Bernier.

Mendell M. et Neamtan N., 2010, « The Social Economy in Quebec: Towards a New Political Economy », in Mook L., Quarter J., Ryan S., *Why the Social Economy Matters*. Toronto, University of Toronto Press, p. 32-58.

Najam A., 2000, « The four-C's of Third Sector-Government Relations. Cooperation, Confrontation, Complementary and Co-optation », *Nonprofit Management and Leadership*, n° 10, p. 375-396.

Olson M., 1987, *Logique de l'action collective*, Paris, éd. PUF.

Pestoff V.A., 1991, *Between Markets and Politics: Co-Operatives in Sweden*, Boulder, éd. Westview Press Inc.

Pestoff V.A., 1998, *Beyond the Market & State: Social Enterprise & Civil Democracy in a Welfare Society*, Farnham, éd. Ashgate Pub Ltd.

Piotte J.-M., 2010, *À propos de la pensée politique de Gramsci*, Montréal, éd. Lux.

Pirotte G., 2007, *La notion de société civile*, Paris, éd. La Découverte.

Polanyi K., 1975, « L'économie en tant que procès institutionnalisé », in Polanyi K. et Arensberg C., *Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie*, Paris, éd. Larousse, p. 239-260.

Polanyi K., 2009, *La Grande Transformation : Aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, éd. Gallimard.

Roustang G., 1996, *Vers un nouveau contrat social*, Paris, éd. Desclée de Brouwer.

Salamon L.M., Anheier H.K., 1992, *In search of the non-profit sector. I: The question of definitions*, *Voluntas*, n° 3, p. 125-151.

Salamon L.M., Sokolowski S.W., List R., 2003, *Global civil society: an overview*, Baltimore, éd. Center for Civil Society Studies, Institute for Policy Studies, The Johns Hopkins University.

Tocqueville A. de, 1973, *L'Ancien Régime et la Révolution*, Paris, éd. Flammarion.

Tocqueville A. de, 2008, *De la Démocratie en Amérique*, Charlestown, éd. BiblioLife.

Vienney C., 1966, *L'économie du secteur coopératif*, Paris, éd. Cujas.

Vienney C., 1982, *Socio-économie des organisations coopératives : formation et transformations des institutions du secteur coopératif français*, Paris, éd. CIEM.

Vienney C., 1994, *L'économie sociale*, Paris, éd. La Découverte.

Weisbrod B.A., 1978, *Voluntary Nonprofit Sector: An Economic Analysis*, Fallbrook, éd. Aero Publishers Inc.

Young D.R., 2000, « Alternative Models of Government-Nonprofit Sector Relations: Theoretical and International Perspectives », *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, n° 29, p. 149-172.

---

## **Pour citer cet article**

Référence électronique

Denis Sibony, "La société civile : deux perspectives d'analyse", Sciences et actions sociales [en ligne], N°4 | 2016, mis en ligne le 29 avril 2016, URL : <http://www.sas-revue.org/index.php/28-n-4/dossiers-n-4/61-la-societe-civile-deux-perspectives-d-analyse>

---

## **Auteur**

**Denis Sibony**

Professeur de droit

Enseignant - Chercheur - Docteur en Sciences de gestion

ESCEM – Ecole supérieure de commerce et de management

[dsibony@escem.fr](mailto:dsibony@escem.fr)

---

## **Droits d'auteur**

© Sciences et actions sociales

Toute reproduction interdite sans autorisation explicite de la rédaction/Any replication is submitted to the authorization of the editors