

Economie sociale et solidaire : cadre conceptuel et fondements théoriques

Social and Solidarity Economy: A Conceptual and Theoretical Framework

Aicha AHNACH, (Docteure en sciences économiques et gestion)

Laboratoire d'études et de recherches appliquées en sciences économiques

Faculté des sciences juridiques économiques et sociales d'Agadir

Université Ibn Zohr d'Agadir, Maroc

Khalid BOUIFOULEN, (Doctorant en sciences économiques et gestion)

Laboratoire d'études et de recherches appliquées en sciences économiques

Faculté des sciences juridiques économiques et sociales d'Agadir

Université Ibn Zohr d'Agadir, Maroc

Lahoussine RACHIDI, (Professeur de l'enseignement supérieur)

Laboratoire d'études et de recherches appliquées en sciences économiques

Faculté des sciences juridiques économiques et sociales d'Agadir

Université Ibn Zohr d'Agadir, Maroc

Adresse de correspondance :	Faculté des sciences juridiques économiques et sociales d'Agadir Info@fsjes-agadir.org Université Ibn Zohr Maroc (Agadir)80000 05 28 23 28 20
Déclaration de divulgation :	Les auteurs n'ont pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude. Ils assument l'entière responsabilité de tout éventuel plagiat, de l'usage de l'intelligence artificielle dans la rédaction, ainsi que des résultats présentés dans cet article.
Conflit d'intérêts :	Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.
Citer cet article	AHNACH, A., BOUIFOULEN, K., & RACHIDI, L. (2026). Economie sociale et solidaire : cadre conceptuel et fondements théoriques . <i>International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics</i> , 7(9), 130–161. https://doi.org/10.5281/zenodo.21462619
Licence	Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND

Received: 06/11/2025

Accepted: 25/07/2026

International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics - IJAFAME

ISSN: 2658-8455

Volume 7, Issue 09 (2026)

Economie sociale et solidaire : cadre conceptuel et fondements théoriques

Résumé

Cet article analyse le cadre conceptuel et les fondements théoriques de l'économie sociale et solidaire (ESS), désormais reconnue comme un paradigme central du développement inclusif et durable. En mobilisant une approche à la fois historique et analytique, l'étude retrace l'évolution de la pensée relative à l'ESS, depuis les théoriciens classiques du XIX^e siècle, tels que Walras, Gide, Owen et Fourier jusqu'aux approches contemporaines développées par Desroche, Vienney, Laville, Lévesque et Mendell. L'analyse met en évidence les principes fondamentaux qui distinguent l'ESS de l'économie marchande traditionnelle : la gouvernance démocratique, la primauté de la finalité sociale sur le capital et la solidarité collective.

Dans le contexte marocain, l'article situe l'institutionnalisation de l'ESS au cœur des politiques publiques, notamment à travers l'Initiative Nationale pour le Développement Humain (2005) et le Nouveau Modèle de Développement (2021). Les résultats révèlent le caractère hybride et pluriel de l'ESS, à l'intersection des logiques marchande, non marchande et non monétaire, ainsi que sa capacité à promouvoir l'innovation sociale et l'inclusion économique. En définitive, cette recherche contribue à une meilleure compréhension de l'ESS en tant que modèle alternatif susceptible de concilier performance économique, justice sociale et durabilité.

Mots clés : économie sociale et solidaire, gouvernance démocratique, innovation sociale, développement inclusif, durabilité, Maroc.

Classification JEL : L31, O35, Z13, P13.

Type du papier : Recherche Théorique.

Abstract

This article examines the conceptual framework and theoretical foundations of the Social and Solidarity Economy (SSE), considered today as a key paradigm for inclusive and sustainable development. By mobilizing a historical and analytical approach, the study explores the evolution of SSE thought from the classical theorists of the 19th century, such as Walras, Gide, Owen, and Fourier to contemporary approaches developed by Desroche, Vienney, Laville, Lévesque, and Mendell. The analysis highlights the main principles that distinguish SSE from the traditional market economy: democratic governance, primacy of social purpose over capital, and collective solidarity. In the Moroccan context, the article situates the institutionalization of SSE within public policies, notably through the National Initiative for Human Development (2005) and the New Development Model (2021). The results underscore the hybrid and plural nature of SSE, located at the intersection of market, non-market, and non-monetary logics, and its capacity to promote social innovation and economic inclusion. Ultimately, the research contributes to a better understanding of SSE as an alternative model capable of reconciling economic performance, social justice, and sustainability.

Keywords: Social and Solidarity Economy, democratic governance, social innovation, inclusive development, sustainability, Morocco.

JEL Classification: L31, O35, Z13, P13.

Paper type: Theoretical Research.

1. Introduction

L'économie sociale et solidaire (ESS) fait l'objet d'une attention croissante dans les débats académiques et institutionnels autour du développement inclusif et durable. Dans un contexte marqué par la montée des inégalités sociales, la persistance des crises économiques et l'aggravation des défis environnementaux, l'ESS s'impose comme une alternative crédible aux modèles économiques dominants. À l'échelle internationale, l'Organisation internationale du Travail a d'ailleurs consacré, à travers sa résolution de 2022 relative au travail décent et à l'économie sociale et solidaire, la reconnaissance de ce secteur comme un levier stratégique de justice sociale et de développement durable, tout en engageant depuis lors un chantier de mesure statistique harmonisée du champ à l'échelle mondiale (OIT, 2022). En France, l'ESS représente désormais près de 14 % de l'emploi privé, soit plus de 2,7 millions de salariés selon la dernière note de conjoncture de l'Observatoire national de l'ESS (2025), un poids économique qui témoigne de la maturation institutionnelle du secteur, mais qui ne dispense pas la recherche d'un travail permanent de clarification conceptuelle.

Fondée sur des principes tels que la gouvernance démocratique, la primauté de la finalité sociale sur le capital et la solidarité entre les membres, l'ESS se distingue des logiques classiques de l'économie de marché et de l'intervention étatique. Comme le rappelaient déjà Defourny et Develtere (1999), elle regroupe un ensemble d'organisations (associations, coopératives, mutuelles et fondations) qui visent à répondre à des besoins collectifs tout en favorisant la participation citoyenne et l'ancrage territorial. Les travaux plus récents insistent toutefois davantage sur sa capacité à produire des innovations sociales et à contribuer à la transformation des systèmes économiques (Defourny & Nyssens, 2017 ; Duverger, 2023). Dans cette veine, Bouchard, Lévesque et Fontan (2025) proposent de dépasser une lecture strictement sectorielle de l'ESS pour l'appréhender comme un écosystème, capable de rendre compte des transformations géopolitiques et conjoncturelles actuelles, signe que la conceptualisation du champ demeure un chantier ouvert plutôt qu'un acquis stabilisé.

L'ancrage théorique de l'ESS s'inscrit néanmoins dans une tradition intellectuelle ancienne, qu'il importe de rappeler pour en saisir la profondeur historique. Dès le XIX^e siècle, plusieurs auteurs ont posé les bases d'une économie alternative : Walras (1896) distingue l'« économie sociale » comme une sphère normative orientée vers la justice et la répartition équitable, tandis que Gide (1905) défend la « République coopérative » fondée sur la consommation collective. Owen et Fourier proposaient, dans la même période, des modèles d'organisation coopérative centrés sur la solidarité et l'émancipation sociale (Jeantet, 2016 ; Duverger, 2023). Au XX^e siècle, l'analyse s'est enrichie d'approches institutionnelles et organisationnelles : Desroche (1976) met en lumière le « quadrilatère des acteurs » de l'économie sociale, tandis que Vienney (1994) souligne la nature hybride de l'entreprise sociale. Laville (1994), puis Lévesque et Mendell (2005), ont ensuite conceptualisé l'ESS comme une économie plurielle, à l'intersection des sphères marchande, non marchande et non monétaire, une hybridation qui demeure, aujourd'hui encore, l'un des traits distinctifs majeurs du champ.

Dans le contexte marocain, l'ESS a connu un essor significatif à partir des années 1990, en réponse aux limites des politiques publiques traditionnelles en matière de lutte contre la pauvreté et l'exclusion. L'Initiative Nationale pour le Développement Humain (INDH), lancée en 2005, a largement contribué à institutionnaliser son rôle dans le développement territorial, tandis que le Nouveau Modèle de Développement (Commission Spéciale sur le Modèle de Développement, 2021) a consolidé cette reconnaissance en identifiant le « tiers secteur » comme un pilier stratégique, tout en valorisant des formes traditionnelles de solidarité telles que la *touiza* ou l'*agoug*. Cette dynamique institutionnelle connaît, à l'heure actuelle, une accélération notable : le gouvernement marocain a soumis à consultation publique, en 2026, l'avant-projet de loi-cadre n° 017.26 relatif à l'économie sociale et solidaire, qui ambitionne

pour la première fois de fixer un cadre juridique transversal à un secteur aujourd'hui « réparti entre plusieurs régimes distincts » (coopératives, mutuelles, associations économiques et entreprises commerciales à finalité sociale). Le diagnostic qui accompagne ce texte est sans ambiguïté : en dépit de son rôle avéré dans l'inclusion économique et la réduction des disparités territoriales, l'ESS marocaine continue de pâtir d'un éclatement réglementaire qui freine sa montée en puissance (Garine-Wichatitsky, De Bohan, El Zein & Giraud, 2023). Ce chantier législatif en cours illustre, de manière particulièrement actuelle, combien la question de la définition et de la délimitation conceptuelle de l'ESS reste loin d'être un débat purement académique : elle conditionne directement l'agrément, la labellisation et l'accès aux dispositifs de soutien des organisations concernées.

Cependant, malgré cet intérêt croissant, la littérature académique consacrée à l'ESS présente encore plusieurs limites. D'une part, de nombreux travaux continuent de mobiliser des références anciennes sans intégrer pleinement les évolutions théoriques et institutionnelles récentes du champ. D'autre part, les approches existantes demeurent souvent fragmentées, juxtaposant différentes écoles de pensée sans proposer une lecture articulée de leurs convergences et de leurs tensions. Enfin, dans le contexte marocain, les analyses restent majoritairement descriptives et insuffisamment mises en relation avec les cadres théoriques actualisés mobilisés à l'échelle internationale, alors même que la réforme législative en cours donne à ce déficit une portée pratique immédiate. Il en résulte un écart de connaissance précis : l'absence, dans la littérature existante, d'une lecture intégrée et actualisée du cadre conceptuel et théorique de l'ESS, capable d'articuler ses fondements classiques, ses tensions théoriques encore non résolues et ses recompositions institutionnelles contemporaines, notamment dans un contexte émergent et en pleine transition réglementaire comme celui du Maroc.

C'est pour combler cet écart que la présente recherche s'articule autour de la question centrale suivante : quels sont les fondements conceptuels et théoriques de l'économie sociale et solidaire, et comment la pluralité des définitions et des cadres théoriques mobilisés dans la littérature permet-elle d'éclairer la trajectoire de conceptualisation de l'ESS dans le contexte marocain ? Cette question centrale se décline en deux interrogations complémentaires : d'une part, quelles sont les principales convergences, tensions et limites qui traversent les différentes définitions et les principaux cadres théoriques mobilisés pour appréhender l'ESS ? D'autre part, comment ces apports conceptuels et théoriques se donnent-ils à voir dans le cas marocain, où l'ESS s'inscrit à la fois dans un ancrage culturel ancien et dans un processus d'institutionnalisation contemporaine ?

À partir de cette interrogation, l'article poursuit un triple objectif : clarifier le cadre conceptuel de l'ESS en mobilisant des références théoriques actualisées et en mettant en évidence les convergences et divergences entre les différentes approches recensées ; examiner ses fondements théoriques à travers une lecture critique de leur évolution historique et de leurs tensions encore non résolues ; et situer cette discussion dans le contexte marocain, où l'ESS trouve ses racines dans des pratiques communautaires anciennes avant de connaître, à partir des années 1990, un processus d'institutionnalisation progressive porté par les politiques publiques. En adoptant une démarche à la fois analytique et critique, cette recherche entend contribuer au renouvellement du débat scientifique sur l'ESS, en dépassant les approches fragmentées pour proposer une lecture intégrée d'un champ dont la richesse conceptuelle constitue, tout autant qu'un acquis, un objet de discussion à part entière.

2. Economie sociale et solidaire : cadre conceptuel et fondements théoriques

2.1. Cadre conceptuel de l'économie sociale et solidaire

2.1.1. Revue des définitions de l'économie sociale et solidaire

Le concept d'économie sociale et solidaire (ESS) ne se présente pas de manière uniforme ; il évolue selon les contextes historiques et les spécificités territoriales. Cette diversité se traduit par une pluralité d'appellations telles que « économie sociale », « économie solidaire », « économie plurielle », « économie de développement communautaire », « tiers secteur » ou encore « économie de proximité » (Laville, 2016). Le terme « économie sociale », en particulier, est mobilisé à un double niveau : il désigne à la fois une approche disciplinaire émergente en sciences économiques et un ensemble d'organisations constituées autour de regroupements de personnes (Lévesque & Mendell, 2005).

Dans cette même perspective, Archambault et Kaminski (2004) soulignent que, malgré la richesse et parfois la complexité de ses usages, l'économie sociale renvoie principalement à deux dimensions. La première est d'ordre académique, puisqu'elle correspond à un champ disciplinaire en construction. La seconde est institutionnelle et recouvre un ensemble d'organisations aux statuts variés – associations, coopératives, mutuelles et fondations – qui constituent les piliers de ce secteur. Ces auteurs proposent également une typologie des différentes terminologies utilisées à l'échelle internationale, mettant en évidence la diversité des désignations anglophones et francophones qui renvoient aux mêmes réalités organisationnelles.

Tableau 1 : L'économie sociale : l'imbroglia terminologique

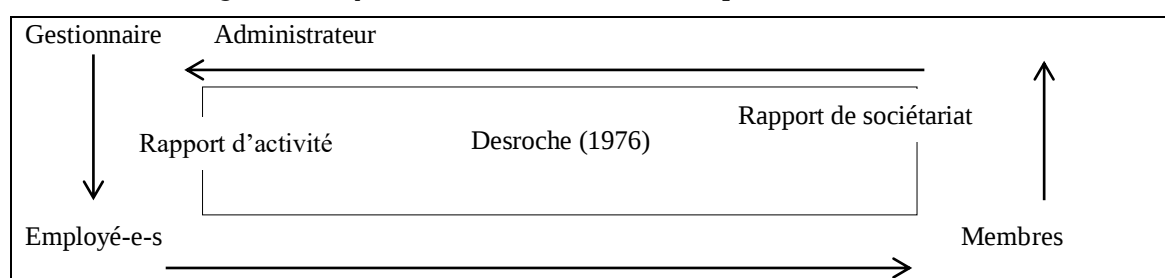
Charitable	-Royaume-Uni : charities/ charitable sector -Etats-Unis : philanthropic organizations/philanthropy -Japon : koeki hodgin
Bénévole	-Voluntary sector : Royaume-Uni, Irlande, pays scandinaves
Indépendant	-Tiers secteur/Third sector -(récent) troisième système/third system (UE) -Etats-Unis : independant sector -Organisations non gouvernementales/NGOs -(récent) société civile/civil society
Exonéré fiscalement	-Etats-Unis : tax-exempt sector
Sans but lucratif/non lucratif	-nonprofit/not-for-profit sector -système de comptabilité nationale SCN/93, SEC/95
Sociale/solidaire	-économie sociale/social economy : France, Belgique, Europ du Sud -Union européenne -(récent) économie solidaire, économie populaire : UE, Brésil et Amérique latine

Source : Archambault & Kaminski (2004, p.14)

Bien que la terminologie de l'économie sociale et solidaire (ESS) soit multiple et parfois hétérogène, un consensus émerge autour de l'idée que les initiatives sociales représentent une composante essentielle d'une nouvelle économie politique. Celle-ci accorde une place centrale aux dimensions sociales dans l'activité économique et confère une légitimité accrue aux initiatives issues de la société civile. L'ESS ne se limite donc pas à combler les manques laissés par l'État ou le marché ; elle porte également un potentiel de transformation sociale, en cherchant à répondre aux aspirations collectives et aux attentes émergentes. Dans cette logique, l'ESS est souvent décrite comme un « tiers secteur », qui se situe en complémentarité avec les secteurs public et privé. Ce secteur se caractérise par la diversité de ses activités et par la pluralité de ses modes de financement, mobilisant des ressources à la fois marchandes, publiques et solidaires (Gardin, 2004).

La définition de l'économie sociale et solidaire (ESS) demeure un enjeu de débat dans la littérature académique. Selon Lévesque et Mendell (2005), il existe au moins cinq approches permettant d'appréhender ce champ. Parmi elles, la définition proposée par Desroche s'appuie sur une distinction entre des composantes dites « certaines » – telles que l'entreprise associative, l'entreprise coopérative et l'entreprise mutualiste – et des composantes « incertaines », parmi lesquelles figurent l'entreprise communale, communautaire, paritaire ou encore participative. Toutefois, cette approche présente une limite notable puisqu'elle tend à réduire l'ESS à une typologie fondée sur les statuts juridiques, en négligeant la diversité des pratiques sociales et solidaires qui la caractérisent. En réalité, les organisations d'économie sociale révèlent une complexité bien plus grande, notamment à travers ce que Desroche (1976) a décrit comme le « quadrilatère des acteurs », où s'articulent des dynamiques multiples dans la mise en œuvre du projet coopératif.

Figure 1 : Le quadrilatère des acteurs de l'entreprise d'économie sociale



Source : Desroche (1976)

La seconde définition, proposée par Vienney (1994), appréhende l'économie sociale et solidaire (ESS) comme l'articulation entre un regroupement de personnes et une entreprise productrice de biens ou de services. Selon cette approche, le fonctionnement de l'ESS repose sur quatre règles fondamentales qui structurent les relations entre les acteurs (Draperi, 2007) :

- L'existence d'un double lien d'association et d'activité entre les membres et l'entreprise ;
- Une répartition des excédents ou déficits en fonction du niveau d'activité, associée à une limitation de la rémunération du capital social ;
- Le principe d'égalité des voix au sein des instances décisionnelles à compétence générale ;
- La reconnaissance d'une propriété durablement collective.

Si cette définition met en évidence l'originalité organisationnelle de l'ESS, elle tend néanmoins à la réduire au registre de l'économie marchande, en sous-estimant la place du principe de réciprocité. Malgré leurs divergences, les approches de Desroche et de Vienney peuvent être considérées comme complémentaires. Draperi (2007) souligne en effet que l'entreprise d'économie sociale est à la fois une réalité sociologique et économique : elle ne peut être comprise qu'en articulant son organisation interne avec le projet collectif qui la fonde. Dans cette optique, il propose une comparaison systématique des deux approches selon différents critères, permettant de mettre en évidence leur complémentarité.

Tableau 2 : Approches comparées de l'économie sociale

	Claude Vienney	Henri Desroche
Discipline de référence	Economie	Sociologie
Objet privilégié	Organisation coopérative Economie sociale instituée	Projet coopératif Economie sociale instituante
Dynamique de l'objet	Développement d'un secteur par l'extension des organisations	Développement d'une alternative par l'inter-coopération
Période observée	Seconde moitié du XX ^{ème} siècle	XIX ^{ème} et XX ^{ème} siècles
Société observée	France	Europe et Monde
Contexte	Essor puis crise de la société salariale des pays européens	Accession à l'indépendance et au développement des pays du Sud

Source : Draperi (2007)

La troisième définition proposée par Laville (1994) appréhende l'économie sociale et solidaire comme le résultat d'une hybridation entre trois logiques économiques distinctes : l'économie marchande, l'économie non marchande, qui repose sur l'intervention de l'État, et l'économie non monétaire, fondée sur la réciprocité et le don. Toutefois, cette conception présente la limite de restreindre l'ESS principalement aux services de proximité.

La quatrième définition, proposée par Enjolras (1995), met l'accent sur les dynamiques organisationnelles propres aux associations. Selon lui, celles-ci se structurent autour de logiques visant à réguler les tensions inhérentes à la coexistence de plusieurs formes de coordination : marchande, solidaire, domestique, administrative et démocratique.

De son côté, Defourny, écrivain belge, avance une cinquième définition qui appréhende l'économie sociale et solidaire à travers l'articulation entre cadre juridique et valeurs fondatrices. Dans cette perspective, une activité peut être qualifiée d'ESS si elle répond principalement à cinq principes fondamentaux : la primauté de l'objectif de service aux membres ou à la collectivité, l'autonomie de gestion, le recours à un processus décisionnel démocratique, la valorisation des personnes et du travail par rapport au capital, ainsi que la participation et la responsabilité à la fois individuelle et collective. Contrairement aux approches précédentes, cette définition se distingue par son caractère englobant, puisqu'elle offre la possibilité d'intégrer une diversité de formes organisationnelles (Defourny & Develtere, 1999).

Dans un contexte où le modèle de développement instauré après la Seconde Guerre mondiale est remis en question, l'ouverture accrue des frontières et la compétition économique intense ont entraîné une aggravation des inégalités, tant à l'intérieur des sociétés qu'entre elles, ainsi qu'une progression du chômage, de la pauvreté et de l'exclusion sociale. Face à ces défis auxquels ni l'État ni le secteur privé ne parviennent à répondre de manière satisfaisante, l'émergence d'une « nouvelle économie sociale » s'impose comme une alternative crédible. Celle-ci se manifeste à travers une multitude d'initiatives issues de la société civile, se traduisant par des innovations sociales. Ces dernières poursuivent un double objectif : d'une part, combler les besoins insuffisamment pris en charge par les politiques publiques, et d'autre part, répondre aux aspirations portées par certains groupes sociaux, tels que les nouveaux mouvements sociaux, les collectifs de femmes, les organisations écologiques ou encore les associations culturelles. Dans cette perspective, Lévesque identifie quatre grandes catégories d'organisations de l'économie sociale, construites à partir de la combinaison de deux critères principaux : leur rapport au marché et leur capacité à satisfaire des besoins ou des aspirations spécifiques (Lévesque & Mendell, 2005).

Tableau 3 : Quatre grandes catégories d'organisations et d'entreprise d'économie sociale

Besoins et aspirations Rapport au marché	Économie sociale (réponse à des urgences sociales)	Économie sociale (réponse à des aspirations)
Économie sociale à dominante non marchande (développement social)	Exemples : • Refuges pour sans-abri • Cuisines collectives • Réintégration de décrocheurs	Exemples : • Garderies populaires • Centres de périnatalité • Écomusées
Économie sociale à dominante marchande (développement économique)	Exemples : • Entreprises d'insertion • Centre de travail adapté • Resto populaires • Fonds communautaires • Fonds de développement	Exemples : • Entreprises sociales • Coopératives de travail • Coopératives d'aliments naturels • Agriculture biologique • Ressourceries (recyclage)

Source : Lévesque & Mendell (2005)

Favreau (2005) propose une définition de l'économie sociale qui s'articule autour de cinq éléments fondamentaux. Premièrement, il s'agit d'entreprises dont la finalité est davantage

orientée vers l'accomplissement de missions sociales que vers la recherche d'un profit au bénéfice des détenteurs de capitaux. Deuxièmement, ces entreprises sont créées par des acteurs qui s'associent afin de répondre aux besoins essentiels d'une collectivité locale ou d'un groupe donné. Troisièmement, leur fonctionnement repose sur des structures et des règles favorisant la participation démocratique dans les processus décisionnels. Quatrièmement, elles se caractérisent par des activités collectives de production de biens et de services, issues d'un travail coopératif entre les membres associés. Enfin, cinquièmement, ces organisations se distinguent par le caractère collectif de leur patrimoine, puisque la non-appropriation individuelle des surplus, des bénéfices et des ristournes constitue un principe central (Favreau, 2005).

Demoustier (2003) avance une définition synthétique de l'économie sociale, tout en soulignant sa capacité à intégrer les différentes approches proposées par les chercheurs antérieurs. Elle la conçoit comme « une association pour entreprendre autrement », ce qui permet de mettre en évidence trois dimensions constitutives de cette économie : une dimension sociale, qui renvoie à l'acte de s'associer ; une dimension économique, centrée sur l'entrepreneuriat ; et une dimension politique, exprimée par la volonté d'agir autrement.

À la différence des autres modèles économiques, l'économie sociale se distingue par un ensemble de critères spécifiques. La charte de l'économie sociale considère comme relevant de l'économie sociale toutes activités respectant les principes de libre adhésion, de non-lucrativité individuelle, de gestion démocratique, d'utilité sociale ou collective du projet, ainsi que de mixité des ressources (CNLAMCA/CEGES, 1995).

De son côté, le Centre international de recherches et d'information sur l'économie collective (CIRIEC) définit l'économie sociale comme un ensemble d'entreprises privées disposant d'une structure formelle, d'une autonomie décisionnelle et d'une liberté d'adhésion. Ces entreprises ont pour finalité de répondre aux besoins de leurs membres par le biais du marché, en produisant des biens ou en offrant des services d'assurance ou de financement. Dans ce cadre, les décisions ainsi que la répartition des bénéfices ou excédents ne sont pas directement corrélées au capital détenu ni aux cotisations versées par les membres, chacun disposant d'un droit de vote. L'économie sociale inclut également des entités privées dotées d'une organisation formelle et d'une autonomie décisionnelle, qui fournissent des services non marchands aux ménages, tout en veillant à ce que d'éventuels excédents ne constituent pas une source de revenus pour les acteurs qui les créent, les financent ou les contrôlent (European Economic and Social Committee, 2012, p. 24).

Les différents éléments constitutifs de ces définitions de l'économie sociale peuvent être synthétisés dans le tableau suivant :

Tableau 4 : Eléments de définitions de l'économie sociale

Auteurs	Éléments clés de définition	Approche analytique
Desroche (1976)	Distingue les composantes <i>certaines</i> (associations, coopératives, mutuelles) et <i>incertaines</i> (entreprises communautaires, paritaires, participatives). Introduit le « quadrilatère des acteurs », fondé sur une démocratie quadripartite intégrant gestionnaires, administrateurs, membres et salariés.	Approche institutionnelle et juridique : identification des formes organisationnelles situées entre l'État et le marché ; valorisation de la contribution socio-économique de l'économie sociale.
Vienney (1994)	Conçoit l'économie sociale comme la combinaison d'un regroupement de personnes et d'une entreprise de production fondée sur quatre principes : double lien d'association et d'activité, répartition équitable des excédents, égalité des voix, propriété collective durable.	Approche systémique : analyse des interactions entre acteurs, activités et règles ; accent sur le modèle coopératif et la dynamique organisationnelle.

Defourny & Develtere (1999)	Définissent l'économie sociale par cinq principes fondateurs : finalité de service aux membres ou à la collectivité, autonomie de gestion, gouvernance démocratique, primauté du travail sur le capital, participation et responsabilité collective.	Approche normative : mise en avant des valeurs partagées et du rôle économique et institutionnel des organisations de l'économie sociale.
Enjolras (1995)	Analyse l'économie sociale comme un dispositif de compromis entre plusieurs logiques de coordination : marchande, domestique, solidaire, administrative et démocratique.	Approche conventionnaliste : reconnaissance de la diversité des logiques d'action et des modes de coordination.
Laville (1994)	Conçoit l'économie sociale comme le résultat d'une hybridation entre économie marchande, non marchande et non monétaire, fondée sur la réciprocité.	Approche de l'économie plurielle : prise en compte de la multiplicité des ressources et de la dimension politique de transformation sociale.
CNLAMCA-CEGES (1995)	Charte de l'économie sociale reposant sur cinq critères essentiels : libre adhésion, non-lucrativité individuelle, gestion démocratique, utilité sociale et mixité des ressources.	Cadre de référence institutionnel pour la reconnaissance du secteur de l'économie sociale.
CIRIEC (2012)	Définit l'économie sociale comme un ensemble d'entreprises privées autonomes à finalité collective, fondées sur la liberté d'adhésion, la gouvernance démocratique et la non-distribution des excédents.	Approche organisationnelle : caractérisation des entités selon leurs critères de gestion et leur finalité sociale.
Demoustier (2003)	Assimile l'économie sociale à une « association pour entreprendre autrement », articulant trois dimensions : sociale (s'associer), économique (entreprendre) et politique (agir autrement).	Approche entrepreneuriale et multidimensionnelle : valorise la complémentarité entre finalités sociales, économiques et politiques.
Favreau (2005)	Met en avant la finalité sociale et collective des organisations, leur gouvernance démocratique, la production de biens et services d'utilité publique et le caractère collectif du patrimoine.	Approche fédératrice : relie l'économie sociale à la démocratisation du développement, à la redistribution des richesses et à la mondialisation solidaire.
Lévesque & Mendell (2005)	L'économie sociale vise à répondre aux besoins non satisfaits par l'État tout en répondant aux aspirations citoyennes ; distingue quatre types d'organisations selon leur rapport au marché et à la satisfaction des besoins.	Approche de l'innovation sociale : combine réponse à la nécessité et quête d'identité à travers des pratiques collectives et solidaires.

Source : Ahnach (2024,2025)

À la lumière des définitions précédentes, l'économie sociale et solidaire (ESS) peut être comprise comme l'ensemble des activités économiques dont la finalité première n'est pas la recherche du profit. Elle regroupe différentes formes juridiques, telles que les associations, coopératives et mutuelles, et couvre un champ d'intervention varié incluant l'insertion sociale, la culture, le logement, le sport ou encore le développement communautaire. L'ESS s'est ainsi développée pour répondre à des besoins insuffisamment pris en charge par l'État ou par le marché, aussi bien à l'échelle nationale qu'internationale.

2.1.2. Les principaux courants de l'économie sociale et solidaire

Il existe plusieurs courants de l'économie sociale et solidaire, nous distinguons ainsi ces principaux courants : l'économie sociale, le secteur à but non lucratif (*Non profit sector*), le troisième secteur et l'économie solidaire.

2.1.2.1. L'économie sociale

Le concept d'« économie sociale » est principalement employé dans la littérature francophone,

notamment en Belgique, en France et dans les pays d'Europe du Sud. Son origine remonte aux initiatives issues du mouvement ouvrier et il englobe le secteur bénévole, le secteur coopératif ainsi que le secteur non lucratif, indépendamment de l'État et du marché. L'objectif central de ce courant réside dans la promotion du développement social et humain. Il recouvre ainsi l'ensemble des associations, fondations, coopératives et mutuelles, qui partagent des traits distinctifs. Premièrement, elles se différencient des entreprises individuelles par leur caractère collectif. Deuxièmement, en privilégiant la réunion de personnes avant celle de capitaux et en ne recherchant pas prioritairement la rémunération de ces derniers, principe qualifié « d'acapitalisme », elles se distinguent des sociétés de capitaux. Enfin, elles se démarquent des entreprises publiques par leur caractère privé (Collette & Pigé, 2008, p. 8).

L'économie sociale se fonde sur la participation à la gestion et poursuit une finalité orientée vers les membres et la collectivité. Deux conditions expliquent particulièrement l'émergence de l'entreprise d'économie sociale, notamment la coopérative : d'une part, la nécessité de rassembler différents groupes d'acteurs (travailleurs, consommateurs, etc.), et d'autre part, l'existence d'une identité collective favorisant l'action concertée (Defourny & Develtere, 1999).

En ce sens, l'économie sociale renvoie à des pratiques et à des modes de mobilisation des ressources économiques visant à répondre à des besoins négligés par les entreprises capitalistes guidées par le profit, mais également par l'État. Pour caractériser ce champ, Defourny distingue deux approches. La première consiste à identifier les formes juridiques et institutionnelles mobilisées, à savoir les coopératives, mutuelles, associations ainsi que les fondations qui en découlent. La seconde repose sur l'identification des principes partagés par ces entités : la libre adhésion, le fonctionnement démocratique, la solidarité, l'autonomie de gestion, la primauté de l'utilité sociale des biens et services sur le profit, et l'indépendance vis-à-vis de l'État (Ailenei, 2007).

2.1.2.2. Le secteur à but non lucratif (Nonprofit sector)

Diverses terminologies sont associées à ce courant d'origine anglo-saxonne, parmi lesquelles le nonprofit sector et le voluntary sector. Le premier terme est privilégié aux États-Unis, tandis que le second est employé au Royaume-Uni pour désigner les organisations situées en dehors du secteur privé et de l'État.

Le concept de nonprofit sector est né aux États-Unis dans un contexte marqué par l'individualisme et une certaine défiance vis-à-vis de l'État (Salamon & Anheier, 1994). Dans ce cadre, la finalité des nonprofit organizations n'est pas la recherche du profit (Wolpert & Reiner, 1985). Les excédents générés sont réinvestis dans les activités statutaires, alors que dans les not-for-profit organizations, il est possible de redistribuer les surplus aux propriétaires ou actionnaires (Moulaert & Ailenei, 2005).

Selon Archambault & Kaminski (2004), le terme voluntary sector, utilisé au Royaume-Uni et dans les pays scandinaves, met l'accent sur le travail bénévole. D'autres notions, comme charities en Grande-Bretagne, koeki hodgin au Japon ou encore philanthropy aux États-Unis, insistent davantage sur la dimension du don.

Si l'on retrouve ces concepts dès le XIX^e siècle dans les pays industrialisés, leurs fondements divergent. L'économie sociale s'ancre dans l'associationnisme ouvrier et dans le principe démocratique du « une personne = une voix », tandis que le nonprofit sector repose essentiellement sur l'idée de charité et sur l'interdiction de redistribuer les profits (Archambault, 1996 ; Salamon & Anheier, 1998), condition censée garantir l'intérêt général.

Ce courant a néanmoins suscité des critiques, notamment pour sa conception restrictive du non lucratif, réduite à l'interdiction de distribuer les excédents aux membres. Cette approche tend à exclure les coopératives et les mutuelles, qui peuvent redistribuer une partie des surplus. Archambault & Kaminski (2004) soulignent à ce titre la distinction entre l'économie sociale

des pays francophones et d'Europe du Sud et celle des pays anglo-saxons.

2.1.2.3. Le troisième secteur

L'expression *third sector* suppose l'existence de deux autres sphères : le secteur public, dont la mission première est la poursuite de l'intérêt général, et le secteur privé, orienté vers la recherche du profit à travers la rentabilité du capital investi. Ce troisième secteur vise à se démarquer de ces deux logiques en mettant en avant un principe de réciprocité. Celui-ci repose sur l'idée que l'engagement dans l'activité n'est pas motivé principalement par la recherche d'un revenu ni par une obligation légale, mais par le sentiment que l'appartenance à une collectivité implique des devoirs à son égard, en contrepartie de la garantie de la satisfaction des besoins individuels (Collette & Pigé, 2008, p. 9).

Selon Rifkin (1995), le *third sector* recouvre l'ensemble des activités qui n'appartiennent ni au champ privé (poursuite du profit), ni au champ public (action de l'État). Cet auteur souligne par ailleurs une différence d'approche entre l'Amérique du Nord et l'Europe. Dans le modèle nord-américain, le troisième secteur correspond essentiellement aux organisations à but non lucratif, en particulier les associations et les fondations. En revanche, dans la conception européenne, le *third sector* englobe également des structures comme les mutuelles et les coopératives, élargissant ainsi son périmètre institutionnel et organisationnel.

2.1.2.4. L'économie solidaire

Fondée sur le principe de réciprocité, l'économie solidaire, s'inscrit dans une approche substantive de l'économie. Apparue dans les années 1980, dans un contexte marqué par la montée du chômage, l'aggravation de la pauvreté et la persistance des crises économiques, elle se présente comme une alternative combinant les logiques de l'économie marchande, non marchande et non monétaire, à travers des dynamiques de projets collectifs.

Animée par les valeurs d'égalité et de justice, l'économie solidaire partage avec l'économie sociale un socle commun fondé sur la réciprocité et la coopération. Toutefois, elle s'en distingue par sa finalité, qui réside principalement dans le renforcement du lien social, la promotion de l'insertion socioéconomique et la recherche de modes de production alternatifs (Collette & Pigé, 2008, p. 8).

Selon Archambault et Kaminski (2004), l'économie solidaire prend des formes et des appellations différentes selon les contextes géographiques : « community development » ou « économie communautaire » aux États-Unis et au Canada, et « économie populaire » en Amérique latine. Son objectif majeur consiste à instaurer une synergie entre les divers acteurs sociaux (citoyens, secteur privé, pouvoirs publics et collectivités locales) afin de générer des emplois et d'introduire de nouveaux services répondant aux besoins collectifs (Ailenei, 2007). La relation entre économie solidaire et économie sociale est étroite. Lipietz (2001) la décrit de manière métaphorique : l'économie solidaire serait « l'enfant prodige » de l'économie sociale, tandis que cette dernière en représenterait le « parent sclérosé ». Cette image symbolique traduit la nécessité pour l'économie sociale de se renouveler face aux défis émergents, tout en reconnaissant la valeur économique des principes de coopération et de réciprocité. Dans cette perspective, Lipietz (2001) plaide pour une économie orientée vers la production du bien-être collectif et du bonheur, une économie sociale et solidaire où la dimension écologique occupe une place centrale.

Malgré la diversité de ses courants, l'économie sociale et solidaire (ESS) repose sur deux grands cadres théoriques. Le premier regroupe les approches mobilisant les notions d'« économie sociale », « économie solidaire » ou « économie populaire » ; le second s'appuie sur d'autres concepts tels que l'« entreprise sociale », le « tiers secteur » ou encore les « associations à but non lucratif ». Dans les pays anglophones, le concept de tiers secteur s'est largement imposé, centré sur la notion restreinte d'association. À l'inverse, la notion d'économie sociale, plus

développée dans l'espace européen, en particulier dans les pays francophones, revêt un sens plus large : elle englobe les mutuelles, les coopératives, ainsi que des formes d'action collective fondées sur la solidarité et la participation citoyenne aux réponses apportées aux problèmes sociaux (Laville, 2016).

Tableau 5 : Critères de définition des organisations selon les deux approches de l'économie sociale

Economie sociale	Secteur non lucratif
Critère de limite apportée à la distribution des profits et au pouvoir des apporteurs de capitaux : inclusion des coopératives et mutuelles et des associations « gestionnaires »	Critère de non-distribution des profits : ensemble des associations sans but lucratif ; exclusion des coopératives et mutuelles.

Source : Laville (2016)

Le rapprochement des différents courants de pensée met en évidence que l'économie sociale se caractérise par une orientation démocratique, équitable et solidaire. Elle se donne pour finalité de répondre aux besoins et attentes des citoyens, des salariés ainsi que des consommateurs, tout en œuvrant à l'édification d'une société fondée sur l'égalité entre les individus. Ses origines s'enracinent dans les pratiques ancestrales d'entraide et de coopération, présentes aussi bien dans les milieux communautaires que professionnels.

Malgré la diversité des approches théoriques et la pluralité des formes organisationnelles et pratiques qu'elle recouvre, l'économie sociale repose sur un ensemble de principes fondamentaux structurant sa philosophie et son mode d'action :

- **La centralité de l'être humain** : l'économie sociale place l'Homme au cœur de ses préoccupations, dans le but de lui assurer bien-être, santé, sécurité et intégration sociale, tout en le protégeant des risques tels que la maladie, le chômage ou l'exclusion.
- **La convivialité** : elle favorise la proximité, la cohésion et le sentiment d'appartenance entre les membres des organisations, considérés comme des acteurs solidaires d'un même projet collectif.
- **La solidarité** : celle-ci se manifeste à travers la mise en commun des efforts, soit dans une finalité sociale (entraide et appui mutuel), soit dans une finalité économique (travail coopératif), ou encore dans une combinaison des deux dimensions.
- **La recherche d'harmonie sociale** : l'économie sociale tend à instaurer une paix durable, une égalité culturelle et sociale, ainsi qu'un équilibre économique entre les individus, à l'échelle locale comme universelle.
- **L'émancipation individuelle et collective** : elle encourage l'autonomie d'action, la responsabilisation et la confiance en soi, permettant à chaque individu d'agir librement, sans contraintes imposées par les pouvoirs dominants.
- **La résistance face à l'oppression** : l'économie sociale s'affirme également comme un moyen de lutte contre toute forme d'exploitation ou de domination économique et politique. Cette résistance se traduit par l'organisation collective, tant sur le plan économique et social que politique et syndical (Jeantet, 2016).

Ainsi, l'économie sociale se présente non seulement comme un modèle économique alternatif, mais aussi comme un projet de société fondé sur la justice, la solidarité et l'émancipation des individus au sein d'un cadre démocratique.

2.1.3. La conceptualisation marocaine de l'ESS au Maroc : de l'ancrage culturel à l'institutionnalisation contemporaine

L'économie sociale et solidaire (ESS) au Maroc s'inscrit dans une continuité historique et culturelle marquée par des formes ancestrales d'organisation communautaire fondées sur la solidarité, la coopération et la réciprocité. Bien avant sa formalisation institutionnelle, la société marocaine avait développé un ensemble de structures et de pratiques collectives incarnant les valeurs fondamentales de l'ESS. Parmi ces formes, la *Jamaâ* représente une institution

traditionnelle assurant la gestion des biens collectifs de la tribu et la mobilisation de la communauté, notamment à travers *la Touiza*, mécanisme d'entraide permettant la réalisation d'ouvrages d'intérêt commun tels que la construction de routes, de mosquées ou d'écoles (Ahmed-Zaïd et al., 2013). Cette logique coopérative s'exprimait également à travers d'autres pratiques, telles que *le Chard*, dispositif collectif destiné à subvenir aux besoins du maître d'école (*Fquih*), *l'Ouziaa*, forme de mutualisation alimentaire reposant sur le partage équitable des ressources, et *l'Agoug*, système d'organisation communautaire visant la gestion collective de l'eau d'irrigation (Fath Allah, 2011). De même, les *Igoudar*, greniers collectifs propres à la culture amazighe, constituaient un symbole fort de cette économie communautaire, en garantissant la préservation et la sécurité des biens de la collectivité (Ahnach et al., 2024 ; Ramou et Asmhri, 2013).

L'ensemble de ces pratiques coutumières, encore observables dans certaines régions du Maroc, illustre la profondeur historique des valeurs d'entraide et de solidarité au sein des communautés locales. Elles révèlent que l'esprit coopératif et les logiques de mutualisation, caractéristiques de l'économie sociale et solidaire contemporaine, sont d'abord d'origine culturelle et sociétale avant d'être institutionnalisées sous une forme économique moderne. Ainsi, les fondements de l'ESS au Maroc trouvent leurs racines dans une culture communautaire qui a toujours privilégié la cohésion sociale, la justice distributive et la participation collective au développement local (Fath Allah, 2011 ; Ahmed-Zaïd et al., 2013).

Si les fondements de l'économie sociale et solidaire (ESS) au Maroc puisent leurs racines dans des pratiques communautaires anciennes, son institutionnalisation en tant que modèle économique formel est relativement récente. Celle-ci s'est opérée à la fin des années 1980 et au début des années 1990, dans un contexte marqué par la mise en œuvre du Programme d'Ajustement Structurel (PAS)¹. Cette réforme économique, préconisée par les institutions financières internationales, a entraîné un désengagement progressif de l'État de plusieurs secteurs sociaux et productifs, provoquant une dégradation des conditions de vie, une contraction de l'emploi et une réduction de l'offre de services publics (Touhami, 2015).

Face à cette situation, les pouvoirs publics marocains ont progressivement réorienté leurs politiques vers la promotion du développement humain et la lutte contre la pauvreté, mobilisant de nouveaux acteurs économiques et sociaux. L'État a ainsi mis en place plusieurs programmes structurants visant à renforcer la participation communautaire et à réduire les disparités territoriales, notamment : le PERG², le PAGER³, le PNCR⁴, le BAJ⁵, le chantier de la régionalisation avancée⁶ (2015) ainsi que les stratégies sectorielles interpellant les entités de l'ESS à jouer un rôle crucial en termes de mobilisation de la population cible et de concrétisation et accompagnement des projets.

L'année 2005 a marqué un tournant majeur avec le lancement de l'Initiative Nationale pour le Développement Humain (INDH)⁷ (2005), qui a consacré la reconnaissance institutionnelle du rôle des associations, coopératives et mutuelles dans la dynamique de développement local. Cette initiative a encouragé la participation active des citoyens à la conception et à la mise en œuvre de projets socio-économiques, tout en promouvant une logique de développement

¹ Programme d'Ajustement Structurel : lancé en Septembre 1983 pour faire face à la crise aiguë des équilibres internes et externes, avec l'appui du Fonds Monétaire International et de la Banque Mondiale.

² Programme d'Electrification Rurale Généralisé

³ Programme d'Approvisionnement Groupé en Eau potable des populations Rurales

⁴ Programme National de Lutte Contre la Rage

⁵ Barnamaj Aoulouiyat Jtimaiya (Programme des Priorités Sociales)

⁶ La régionalisation avancée est une forme de décentralisation au profit des régions auxquelles un Etat accorde une autonomie administrative et transfère certaines de ses prérogatives aux conseils des dites régions. Elle a été mise en place en 2015 par la loi organique 111.14 (Acherma, 2017).

⁷ L'INDH : une initiative visant la lutte contre la pauvreté, la précarité et l'exclusion sociale à travers la réalisation de projets d'appui aux infrastructures de base, projets de formation et de renforcement de capacités, d'animation sociale, culturelle et sportive ainsi que la promotion d'activités génératrices de revenus et d'emplois. (Www.indh.ma consulté le 08/02/2019)

inclusif et participatif. Par la suite, le processus de régionalisation avancée initié en 2015 a consolidé cette orientation en plaçant la gouvernance territoriale et la participation citoyenne au cœur des politiques publiques.

Ainsi, l'économie sociale et solidaire au Maroc s'est transformée en un levier stratégique du développement territorial, combinant à la fois les valeurs traditionnelles de solidarité et les mécanismes institutionnels modernes de gouvernance. Elle s'impose désormais comme un pilier de l'action publique visant à concilier efficacité économique, justice sociale et cohésion territoriale.

Cette reconnaissance progressive de l'économie sociale et solidaire comme acteur à part entière du développement territorial a conduit à une clarification conceptuelle et institutionnelle de son champ d'action au Maroc. En effet, la consolidation du cadre juridique et stratégique de l'ESS s'est accompagnée d'une volonté de définir ses contours, ses principes et ses finalités afin d'en faire un pilier structurant des politiques publiques de développement durable et d'inclusion sociale. C'est dans cette perspective que le Conseil Économique, Social et Environnemental (CESE) (2015) a proposé une définition intégrée de l'économie sociale et solidaire, la présentant comme un « *ensemble des activités économiques et sociales organisées dans le cadre de structures formelles ou de groupements de personnes physiques ou morales poursuivant une finalité d'intérêt collectif et sociétal, indépendantes et jouissant d'une gestion autonome, démocratique et participative et auxquelles l'adhésion est libre. Font partie de l'Economie Sociale et Solidaire toutes les institutions ayant une finalité principalement sociale, proposant de nouveaux modèles économiquement viables et inclusifs et produisant sur une base mutualisée et solidaire des biens et services centrés sur l'élément Humain et sur la satisfaction de besoins sociaux conformes à l'intérêt général, et inscrits dans le développement durable et la lutte contre l'exclusion* » (Conseil Economique Social et Environnemental, 2015, p. 14). Dans le même sens, la Stratégie Nationale de l'Economie Sociale et Solidaire (SNESS) (2011) considère l'ESS comme un ensemble d'initiatives économiques dont l'objectif est la production des biens et services, tout en respectant l'Homme, les territoires et l'environnement. Les entités de l'ESS peuvent prendre des formes juridiques diversifiées notamment les coopératives⁸, les mutuelles⁹, les associations¹⁰ et fondations¹¹.

Contrairement à la définition traditionnelle de l'économie sociale formulée par le Conseil Économique, Social et Environnemental (CESE), le Nouveau Modèle de Développement (NMD) élargit la conception du champ d'action en introduisant la notion de tiers secteur. Celui-ci est défini comme « *l'ensemble des acteurs à l'intersection des secteurs public et privé, (associations, coopératives, mutuelles) qui engagent des activités économiques à visée sociale, organisées de manière autonome et gérées de manière collégiale, avec une lucrativité limitée et à échelle locale avec un fort engagement des communautés concernées. Le tiers-secteur s'est organisé en réponse à des besoins que ni l'Etat ni le marché ne parviennent à satisfaire avec efficacité. Ses principes sont alignés avec des formes ancestrales de solidarité au Maroc, à fort ancrage territorial, telles que la Touiza, l'Agoug, l'Ouziaa ou encore les Khattaras* » (La commission Spéciale sur le Modèle de Développement, 2021, p. 72).

Le NMD considère ainsi le tiers secteur comme un acteur central du développement, au même titre que l'État et le secteur privé. Cette nouvelle vision repose sur une doctrine de complémentarité et de coresponsabilité entre ces trois pôles majeurs, visant à renforcer la synergie entre l'action publique, l'initiative privée et la dynamique communautaire (Commission Spéciale sur le Modèle de Développement, 2021).

⁸ Régies par le Dahir n°1-14-189 du 27 moharrem 1436 (21 novembre 2014) portant promulgation de la loi n°112.12 relative aux coopératives. (BO n°6696 du 02/08/2018).

⁹ Régies par le Dahir n°1-57-187 du 24 Joumada II 1383 (12 novembre 1963). (BO n°2666 du 29/11/1963).

¹⁰ Régies par le Dahir n°1-58-376 du 3 Joumada I 1378 (15 novembre 1958). (BO n°2404-bis du 27/11/1958).

¹¹ Les fondations existent au Maroc sous le statut d'associations

Le rapport du NMD appelle à un engagement accru des acteurs du tiers secteur dans la mise en œuvre des projets de développement, en partenariat avec les institutions publiques et les entreprises privées. Cet engagement repose sur la valorisation de leur expertise de terrain, de leur proximité avec les bénéficiaires et de leur capacité d'innovation sociale.

La consolidation du tiers secteur exige toutefois l'établissement d'une relation de confiance réciproque entre ce dernier et l'État. Ce dernier est invité à lever les obstacles d'ordre administratif, financier et juridique qui freinent son essor. De leur côté, les autres acteurs institutionnels, notamment les élus locaux, les partis politiques, les chambres professionnelles et les syndicats, sont appelés à accompagner et encadrer la participation citoyenne dans les dynamiques sociales et économiques. Leur rôle d'intermédiation doit contribuer à renforcer la gouvernance partenariale du tiers secteur, aussi bien à l'échelle territoriale que nationale.

2.1.4. Histoire et origines de l'économie sociale

Avant que le concept de l'économie sociale soit confirmé par Charles Gide en 1900, Jeantet (2016) identifie deux grands courants précurseurs à l'origine de cette notion : l'un relevant d'une inspiration religieuse, et l'autre d'une orientation politique. Ces deux sources fondatrices sont synthétisées dans le tableau ci-dessous.

Tableau 6 : Les sources politiques et religieuses de l'économie sociale et solidaire

Les origines religieuses		Les origines politiques	
Origine	Fondateurs & exemples	Courant	Auteurs & idées
Religieuse	-Les églises et les confréries. -Les actions caritatives de l'économiste Armand de Melun et de Frédéric Le Play. -l'Ecole de Nîmes fondée par les protestants avec Edouard de Boyve.	Le libéralisme	-Charles Dunoyer (France) : Apparition du concept de l'économie sociale dans sa publication intitulé « Nouveau traité d'économie sociale » en 1830. -John Stuart Mill (Royaume-Uni) : Les associations de travailleurs permettent une meilleure répartition de la richesse créée par l'entreprise. -Léon Walras (France) : L'association populaire produit de la richesse sociale. -H.Schulze-Delitzsch (Allemagne) : Création d'un crédit populaire. -Paul Leroy-Beaulieu (France) : La coopération et l'association constitue un passage vers le capitalisme raisonnable
Laique	-Robert Owen : approche basée sur la capacité des hommes à s'organiser. -Pierre-Joseph Proudhon : la morale est la pierre angulaire de la construction économique. -Le solidarisme d'Emile Durkheim et Léon Bourgeois. -Les théories de Louis Blanc et d'Etienne Cabet	Le radicalisme	L.Bourgeois : considère les associations et les mutuelles comme des formes d'activité humaine basée sur la solidarité. Pour les radicaux, l'économie sociale doit jouer à la fois le rôle de régulateur et le rôle de protecteur. Ils prônent l'auto-organisation des individus et la valorisation de leurs talents.
Neutre	Charles Gide	Le socialisme	Robert Owen, Claude-Henri De Saint-Simon et Philippe Buchez : ce courant est inspiré des auteurs du monde associatif, mutualiste, coopératif, notamment les Equitables Pionniers de Rochdale, ainsi que des ouvrières de production.
		Le communisme	Etienne Cabet : il soutienne une logique très communautaire de l'économie sociale.

Source : construction des auteurs, d'après Jeantet (2016)

Plusieurs auteurs du début du XIX^e siècle sont reconnus comme les pionniers de l'économie sociale. Sur la base des travaux de Jeantet (2016), les principales thèses développées par ces précurseurs sont synthétisées dans le tableau suivant.

Tableau 7 : Les pères fondateurs de l'économie sociale et solidaire au début du XIXème siècle

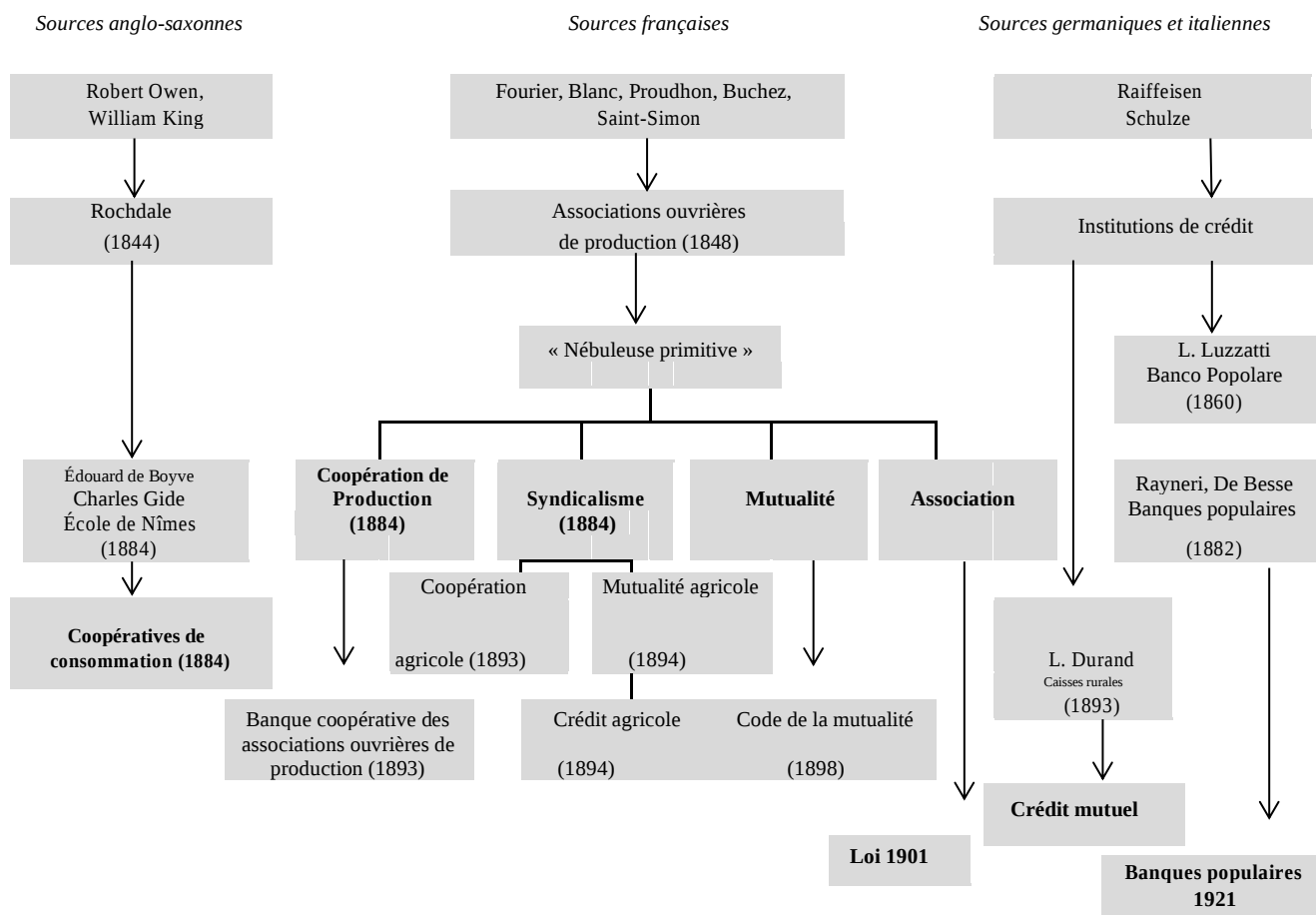
Auteur	Thèse fondée
Robert Owen (1771-1858, Royaume-Uni)	Met en avant la coopération communautaire et les circuits courts, prônant la suppression des intermédiaires pour favoriser une production et une distribution équitables.
Claude-Henri de Saint-Simon (1760-1825, France)	Conçoit l'association comme un instrument de socialisation et de cohésion citoyenne. Pour lui, l'industrialisme doit avoir pour finalité le bien-être collectif à la classe des producteurs et des laborieux. Bien qu'opposé au libéralisme économique, il attribue à l'État un rôle central de coordination et de redistribution au service du « bonheur social ».
Charles Fourier (1772-1837, France)	Développe une conception utopique de l'économie sociale fondée sur les principes du solidarisme et sur le refus de l'intervention étatique. Il préconise la mise en place d'une organisation sociétale reposant sur les associations, les mutuelles et les phalanstères, structures censées recréer les conditions propices à l'épanouissement individuel et collectif. Selon lui, cette réorganisation sociale permettrait de restaurer le bonheur de l'Homme, altéré par les dérives de la civilisation industrielle.
Pierre-Joseph Proudhon (1809-1865, France)	S'oppose à la conception étatiste défendue par Saint-Simon en proposant une vision non gouvernementale de l'économie. Considéré comme le fondateur du mutualisme, il élabore un modèle reposant sur l'idée d'une société autogérée où la monnaie serait remplacée par des « bons de circulation », instruments d'échange équivalents fondés sur la mutualisation entre les membres. Cette relation de réciprocité, conçue selon le principe du service pour service ou du crédit pour crédit, traduit sa volonté d'instaurer un système économique fondé sur la justice sociale et la coopération horizontale.
Frédéric Le Play (1806-1882, France)	Considéré comme l'un des principaux penseurs catholiques de l'économie sociale, il plaide en faveur du développement des associations ouvrières et des sociétés de secours mutuel. Par ses travaux, il a exercé une influence notable sur le courant du patronat social, en encourageant les employeurs à intégrer dans leur gestion la prise en compte des besoins sociaux et humains des travailleurs, au-delà des seules considérations économiques.
Louis Blanc (1811-1882, France)	Sa pensée s'articule autour de la nécessité d'une intervention régulatrice de l'État dans l'organisation du travail, notamment à travers la promotion des associations ouvrières de production. Il conçoit cette intervention comme un levier pour instaurer une société fondée sur le principe de fraternité, capable de corriger les déséquilibres sociaux engendrés par la concurrence exacerbée du capitalisme industriel. Son approche vise ainsi à concilier efficacité économique et justice sociale dans une perspective de réforme progressive du système productif.
Charles Gide (1847-1932, France)	Considéré comme l'un des principaux théoriciens de la république coopérative, notamment à travers la coopérative de consommation, il développe une réflexion visant à faire de l'économie sociale une véritable alternative au capitalisme entrepreneurial. Il conçoit la coopération non pas comme un simple instrument économique, mais comme un projet de société fondé sur la démocratie économique, la solidarité et la primauté de l'intérêt collectif sur la recherche du profit individuel.

Source : construction des auteurs d'après Jeantet (2016).

Malgré la diversité des courants de pensée et la pluralité des origines de l'économie sociale, un consensus se dégage autour d'une même finalité humaniste : placer l'être humain au centre du système économique. Ces approches convergent vers l'idée d'une économie au service du bien-être et de l'épanouissement de l'Homme, plutôt qu'asservie à la seule recherche du profit. Les réflexions issues de ces différentes écoles ont progressivement jeté les fondements théoriques de l'économie sociale, en introduisant des notions clés telles que le juste prix, la démocratie interne et la double qualité des acteurs (producteurs et bénéficiaires).

Ces principes se sont consolidés à travers leur mise en œuvre empirique dans des initiatives collectives, traduisant les valeurs de solidarité et de participation en pratiques organisationnelles concrètes. Ainsi, les entités de l'économie sociale sont apparues comme des réponses innovantes aux défis socio-économiques, expérimentant de nouveaux modes d'organisation du travail et de production, autrement dit, une manière d'entreprendre autrement. Dans cette perspective, et afin d'éclairer la genèse et la diversité des formes institutionnelles de l'économie sociale selon les contextes historiques et territoriaux, Jeantet (2016) propose le schéma suivant :

Figure 2 : représentation schématique des différentes sources des formes et organisations de l'économie sociale



Source : Jeantet (2016, p.23)

2.2. Les fondements théoriques de l'économie sociale et solidaire

L'économie sociale a fait l'objet de deux principales approches d'analyse : l'approche académique et l'approche sectorielle. L'approche académique cherche à ériger l'économie sociale en une discipline scientifique à part entière, en précisant son objet d'étude, sa méthodologie et sa position par rapport aux autres sciences économiques et sociales (Bidet, 2000). Parmi les auteurs emblématiques ayant contribué à cette conceptualisation scientifique figurent Léon Walras (1834–1910) et Charles Gide (1847–1932), dont les travaux marquent une rupture avec le paradigme économique dominant. Walras, reconnu comme l'un des fondateurs de l'école néoclassique aux côtés de William Stanley Jevons (1835–1882) et de Carl Menger (1840–1921), introduit une formalisation mathématique de l'économie, rompant ainsi avec les postulats de l'école classique. De son côté, Charles Gide adopte une approche hétérodoxe, prônant la suppression du profit et la promotion du sociétariat au détriment du salariat, dans une perspective de démocratisation de l'activité économique.

Bien que partageant une vision commune d'une économie orientée vers le bien-être collectif, Walras et Gide divergent quant au contenu et aux finalités de l'économie sociale. Walras plaide pour une intervention régulatrice de l'État, destinée à concilier intérêt général et justice sociale, tandis que Gide privilégie une économie coopérative, centrée sur la coopération de consommation comme instrument d'émancipation économique.

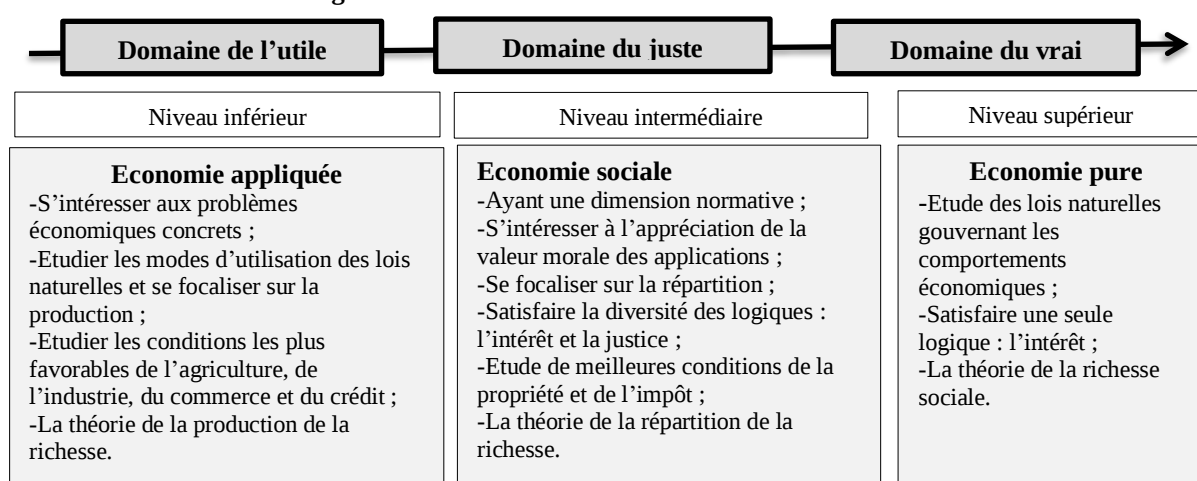
Dans cette perspective, la présente section s'attache à approfondir l'approche scientifique de l'économie sociale, en exposant les principales théories et cadres conceptuels ayant structuré la pensée de l'économie sociale et solidaire (ESS).

2.2.1. La théorie de la répartition de la richesse sociale de Lyon Walras (1834-1910)

L'économie sociale et solidaire demeure un concept complexe à appréhender, notamment en raison de la pluralité des auteurs et des périodes historiques ayant contribué à sa construction théorique. Sa finalité consiste à introduire des principes éthiques au sein de l'économie politique, en vue d'assurer une articulation cohérente entre équité et justice (Gide, 1905). Elle vise également à intégrer les enjeux sociaux dans l'analyse économique, en dépassant une vision purement marchande de l'activité économique (Walras, 1896).

Dans une perspective scientifique, Walras (1896) propose une structuration de l'économie en trois niveaux complémentaires : le « domaine de l'utile », correspondant aux aspects matériels et fonctionnels de la production ; le « domaine du juste », associé à l'équité dans les échanges et à la répartition des richesses ; et le « domaine du vrai », qui renvoie à la dimension normative et morale de l'économie. Cette hiérarchisation souligne ainsi la nécessité de considérer simultanément les dimensions sociale et morale pour appréhender pleinement les phénomènes économiques.

Figure 3 : les trois niveaux de l'économie selon Walras



Source : d'après Walras (1896)

Walras établit une distinction entre théorie et pratique économique : le passage de l'économie politique pure vers l'économie politique appliquée marque le déplacement du « domaine du vrai » vers le « domaine de l'utile ». Toutefois, pour assurer une prospérité collective, la richesse produite doit être abondante, mais également répartie de manière équitable entre les individus. À ce stade de la réflexion, Walras déplace son analyse des dimensions de l'utilité et de la vérité vers celle de l'équité, qu'il associe au « domaine du juste » (Walras, 1896). Il estime par ailleurs que la science économique parviendrait à son stade d'achèvement si trois conditions majeures étaient réunies : une compréhension complète de la richesse dans sa nature intrinsèque (domaine du vrai), une connaissance parfaite des conditions relatives à sa production (domaine de l'utile) et, enfin, une maîtrise rigoureuse des mécanismes garantissant sa répartition équitable (domaine du juste) (Walras, 1896).

Dans cette perspective, Walras (1896) identifie deux voies permettant d'assurer une répartition juste de la richesse : l'une vise une justice intrinsèque dans la distribution, relevant davantage de la philosophie morale ; l'autre se focalise sur le bénéfice social global, s'inscrivant dans le champ de l'économie politique. Selon lui, l'économie sociale constitue ainsi la branche de l'économie qui étudie la répartition de la richesse entre les membres d'une société. Cette théorie distributive s'étend également à l'examen des droits individuels dans l'organisation sociale, la rendant étroitement liée à d'autres domaines d'analyse, tels que la théorie de la famille ou celle du gouvernement, qui ont pour objet commun les rapports sociaux et les droits des personnes qui les composent.

2.2.2. La théorie de Charles Gide (1847-1932)

En attribuant à chaque individu le statut de consommateur, Gide confère aux organisations de l'économie sociale un rôle central dans la transformation des structures sociales. Selon lui, les coopératives de consommation représentent la forme organisationnelle la plus aboutie du système économique. Dès 1889, il expose ainsi son projet de « République coopérative », défendant l'idée d'une économie majoritairement structurée autour du modèle coopératif. D'après Vienney (1994), l'apport majeur de Gide réside dans le déplacement conceptuel qu'il opère : l'économie sociale cesse d'être uniquement envisagée comme une démarche visant à introduire une dimension morale au sein de l'économie politique pour devenir un champ d'analyse consacré à l'étude d'ensembles d'acteurs et d'activités répondant à des logiques distinctes de celles du modèle économique dominant. Gide contribue ainsi à ancrer l'économie sociale dans une approche concrète, dépassant la seule réflexion théorique.

Gide définit l'économie sociale comme un domaine qui « étudie de préférence les rapports volontaires, contractuels, quasi contractuels ou légaux, que les hommes forment entre eux en vue de s'assurer une vie plus facile, un lendemain plus certain, une justice plus bienveillante et plus haute que celle qui porte pour tout emblème les balances du marchand » (Gide, 1905, p. 4).

Afin d'opérer une classification des organisations relevant de l'économie sociale, Gide (1905) propose trois démarches possibles. La première repose sur les caractéristiques institutionnelles, permettant de distinguer notamment les associations, les coopératives et les institutions d'assurance. Bien que simple, cette typologie présente le risque de rapprocher des entités structurellement différentes ou, inversement, de séparer des organisations présentant des similitudes essentielles. La seconde consiste à classer les organisations en fonction de leurs finalités, ce qui constitue, selon Gide, la méthode la plus cohérente, chaque institution n'étant qu'un moyen destiné à atteindre une fin précise. Cependant, cette approche peut conduire à occulter certaines spécificités organisationnelles. Enfin, la troisième méthode classe les organisations selon l'origine de leur création : initiative individuelle, association volontaire, patronage ou intervention de l'État.

2.2.3. La théorie de l'économie solidaire selon l'approche substantive du Karl Polanyi (1886-1964)

Dans cette section, l'économie solidaire est analysée à travers le prisme de la sociologie économique, en particulier à partir de l'approche substantive développée par Karl Polanyi. En s'appuyant sur Aristote, Polanyi (1983) distingue deux formes d'organisation économique : d'une part, une économie orientée vers la recherche du gain, caractéristique du marché capitaliste ; d'autre part, une économie encadrée dans les relations sociales, reposant sur des mécanismes tels que la redistribution, la réciprocité ou encore l'administration domestique. Ce cadre analytique conduit à relativiser la domination du marché et à reconnaître la coexistence de multiples logiques économiques, parmi lesquelles le don et l'échange non marchand occupent une place centrale.

Le terme « substantif » renvoie, selon Polanyi (1975), à la relation de dépendance de l'être humain vis-à-vis de son environnement naturel et social, relation qui permet la satisfaction des besoins matériels (Polanyi, 1975, cité dans Charlier, 2006). Cette perspective souligne que l'activité économique ne peut être dissociée des structures sociales qui la façonnent.

À partir de ses travaux anthropologiques portant sur les sociétés traditionnelles, Polanyi met en évidence la diversité des formes de réciprocité : dons sans contrepartie immédiate, échanges de services ou encore restitution d'une valeur équivalente. La réciprocité ne repose pas nécessairement sur une stricte équivalence mais vise à renforcer la cohésion sociale. À l'inverse, l'échange marchand suppose une équivalence objectivable et une finalité

commerciale. Ce principe de réciprocité est étroitement lié à l'organisation familiale et au modèle d'autosubsistance qui caractérise l'administration domestique, orientée vers la production et le stockage destinés au groupe (Polanyi, 1983).

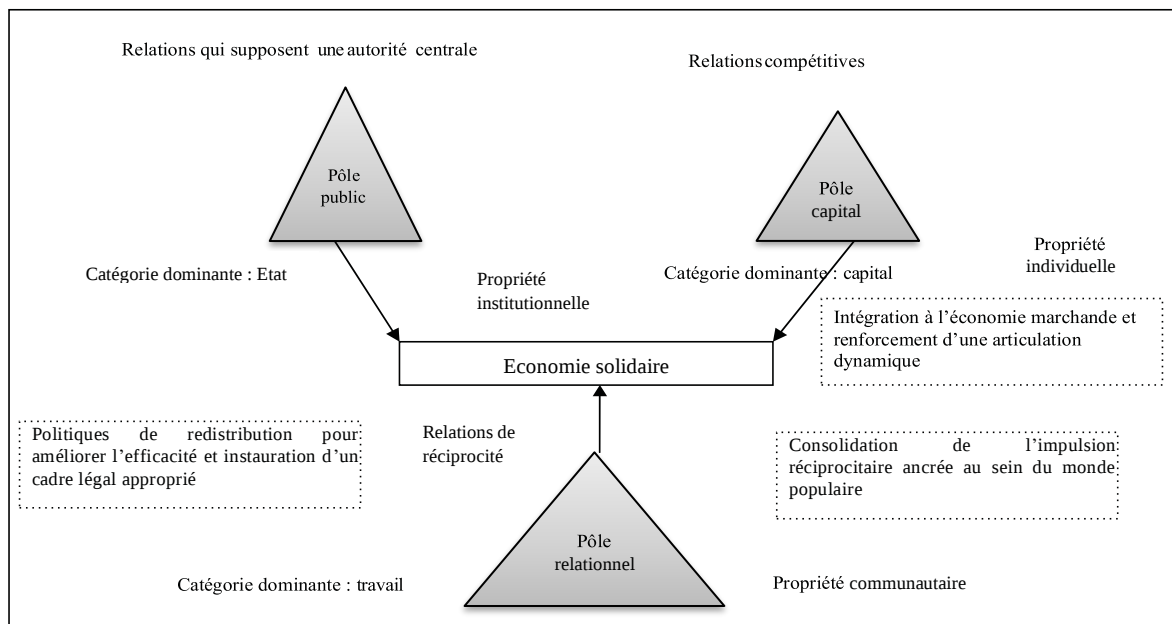
Polanyi (1983) identifie également le principe de redistribution, fondé sur la collecte centralisée d'une part des ressources produites puis redistribuées au sein de la communauté. Ce système, organisé autour d'une autorité centrale, assure la régulation des échanges dans l'espace et dans le temps et contribue au maintien de liens de solidarité entre les membres de la collectivité. Dans de telles configurations, l'économie constitue une fonction intégrée à l'organisation sociale et se trouve dissociée de toute logique de profit.

Polanyi (1983) rappelle que, jusqu'à la fin du féodalisme, les logiques économiques reposaient principalement sur la réciprocité et la redistribution. Les échanges marchands orientés vers le profit existaient mais demeuraient marginaux. Selon lui, une rupture majeure apparaît au XIX^e siècle avec l'avènement du marché autorégulateur, rendu possible par la marchandisation de la terre, du travail et de la monnaie : le travail acquiert un prix via le salaire, la monnaie via l'intérêt et la terre via le loyer. Cette transformation historique provoque une dissociation entre sphère économique et sphère sociopolitique, suscitant en retour des mouvements de résistance tels que l'action ouvrière et les politiques sociales. Polanyi qualifie ce renversement structurel de « grande transformation », dans la mesure où le marché cesse progressivement de s'imposer comme unique principe organisateur de la société.

En s'inscrivant dans cette filiation théorique, Laville (1992, 1999) transpose les principes polanyiens (marché, redistribution et réciprocité) au contexte contemporain de l'économie solidaire. Le marché correspond à des échanges contractuels fondés sur les prix, généralement autonomes des liens sociaux. La redistribution renvoie à l'intervention d'une autorité centrale chargée de la collecte et de la réallocation des ressources. Quant à la réciprocité, elle se manifeste dans des échanges mutuels visant à maintenir et renforcer les liens sociaux.

Perroux (1960) et Polanyi (1983) soutiennent l'idée que la vie économique résulte de la coexistence de plusieurs logiques organisationnelles, qu'ils structurent en trois pôles : un pôle capitaliste, centré sur l'accumulation du capital et la propriété privée ; un pôle étatique, reposant sur l'intervention publique et la propriété institutionnelle ; et un pôle relationnel, orienté vers la coopération, fondé sur les relations de réciprocité et la propriété communautaire. Selon Laville (1992), l'économie solidaire se situe au croisement de ces trois pôles : elle articule dynamique marchande et redistribution, tout en se fondant sur une impulsion réciprocitaire qui renforce le lien social.

Figure 4 : le rôle d'intermédiation de l'économie sociale



Source : d'après Charlier (2006)

À l'encontre des approches traditionnelles du développement qui opposent généralement l'intervention publique, d'une part, et l'initiative privée, d'autre part, l'économie sociale se présente comme une alternative articulant modernisation économique et pratiques sociales héritées. Elle se positionne dans un espace intermédiaire entre le pôle étatique, le pôle capitaliste et le pôle relationnel. Grâce à ses caractéristiques propres, elle est en mesure de proposer des réponses innovantes aux enjeux socioéconomiques que ni l'État ni le marché ne parviennent à résoudre pleinement.

2.2.4. La théorie du capital social

L'intégration de la théorie du capital social dans cette recherche s'explique par sa pertinence analytique pour comprendre les organisations de l'économie sociale, dont les modes de fonctionnement reposent sur des logiques relationnelles inscrites dans le tissu sociétal. Depuis la fin des années 1970, ce concept constitue un champ d'investigation majeur en sciences sociales (Lin, 1999), notamment en sociologie, à la suite des contributions de Bourdieu dans les années 1980 et de Putnam au cours des années 1990 (Ailenei, 2007). Il renvoie globalement aux caractéristiques de la structure sociale qui facilitent l'action collective : Coleman (1990) en souligne le rôle des normes communautaires, tandis que Putnam (1995) met l'accent sur l'engagement civique et associatif (Lin, 1999). Cet intérêt croissant s'explique également par la capacité du capital social à proposer des réponses non strictement économiques aux enjeux sociétaux. Woolcock et Narayan (2000) le définissent comme l'ensemble des réseaux et des normes facilitant la coopération, permettant de rapprocher chercheurs, acteurs de terrain et décideurs publics. Dans la même perspective, Franke (2005) met en lumière l'articulation du capital social avec la cohésion sociale, la confiance et l'efficacité institutionnelle, en faisant un levier pertinent de l'action publique.

À partir des années 1990, l'économie s'est réapproprié cette notion afin de mieux saisir les interactions entre comportements économiques et contextes sociaux, en réponse aux limites des modèles orthodoxes à appréhender la complexité des sociétés contemporaines. Ce renouvellement conceptuel, soutenu par les travaux de North, Olson, Hirschman et Putnam, a permis de réaffirmer l'encastrement social de l'économie et d'en réorienter les approches analytiques (Sirven, 2000). Trois principales acceptions du concept coexistent alors : une

première, défendue par Putnam (1993), centrée sur les relations horizontales au sein des groupes sociaux ; une deuxième, inspirée de Coleman (1988), portant sur les relations verticales entre acteurs institutionnels et sociaux ; et une troisième, d'envergure macroéconomique, intégrant les normes sociétales, les règles politiques et l'environnement institutionnel (Sirven, 2000). De manière générale, en sociologie, le capital social est envisagé comme une ressource productive découlant des investissements relationnels susceptibles de fournir des avantages matériels ou symboliques (Godechot & Mariot, 2004).

Les contributions de Bourdieu, Coleman, Putnam et Fukuyama ont profondément enrichi la conceptualisation du capital social. Bourdieu (1980, 1986) le définit comme l'ensemble des ressources mobilisables grâce à l'appartenance à un réseau durable d'interconnaissance et l'inscrit dans une logique de reproduction sociale, en soulignant son rôle de levier dans la conversion et la valorisation du capital économique et culturel (DeFilippis, 2001 ; Portes, 1998). Coleman (1998) adopte quant à lui une approche fonctionnelle en insistant sur les normes, obligations, relations d'autorité et confiance comme éléments facilitant l'action collective au sein d'une structure sociale. Putnam (1993, 1996) prolonge cette perspective en mettant en avant le rôle des réseaux d'engagement civique, des normes de réciprocité et de la confiance sociale. Selon lui, la confiance interpersonnelle, initialement fondée sur la familiarité, peut être étendue à l'échelle sociale grâce à la densité et à la diversité des réseaux de relations (Granovetter, 1973). Fukuyama (2000) associe pour sa part capital social, confiance et performances économiques, considérant les valeurs culturelles comme déterminantes de la prospérité et de la compétitivité des sociétés.

Malgré certaines divergences, ces travaux convergent vers l'idée que le capital social constitue une ressource relationnelle favorisant la coopération, la coordination et la production de bénéfices collectifs. Cette vision est consolidée par l'apport de Nahapiet et Ghoshal (1998), qui distinguent trois dimensions complémentaires du capital social : une dimension structurelle, relative à la configuration des réseaux ; une dimension relationnelle, portant sur la qualité des liens, la confiance et les normes partagées ; et une dimension cognitive, fondée sur des représentations communes permettant une compréhension mutuelle des situations. L'articulation entre ces trois dimensions éclaire les mécanismes par lesquels les interactions sociales génèrent et renforcent la capacité collective d'agir, particulièrement dans les organisations reposant sur la coopération et l'engagement communautaire.

2.2.5. La théorie du Mark Granovetter

L'apport majeur de Mark Granovetter à la sociologie économique repose sur l'analyse de l'entreprise comme un ensemble d'acteurs interdépendants inscrits dans un environnement social et politique. Dans sa théorie de la « force des liens faibles » (Granovetter, 1973), il met en lumière le rôle crucial des réseaux sociaux dans la circulation de l'information et la formation des relations économiques. Cette perspective rompt avec l'approche classique qui conçoit l'entreprise comme une unité strictement économique et rationnelle.

Considéré comme l'un des fondateurs de la nouvelle sociologie économique, Granovetter défend l'idée selon laquelle les phénomènes économiques ne peuvent être appréhendés indépendamment du contexte social. Les choix et comportements des acteurs sont conditionnés par leurs relations, leurs représentations sociales et leurs interactions inscrites dans une histoire commune (Huault, 1998 ; Caillé, 2010). De ce fait, il critique l'économie néoclassique pour son incapacité à expliquer les conditions réelles dans lesquelles se déroulent les transactions (Granovetter, 1992).

Dans son article fondateur « Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness » (1985), Granovetter réactive le concept d'« encastrement » initialement développé par Polanyi. Il avance que l'action économique est encastrée (embedded) dans des réseaux de relations personnelles continues, et qu'elle poursuit simultanément des objectifs

économiques et extra-économiques tels que la sociabilité, le statut ou le pouvoir (Saint-Jean, 2005 ; Huault, 1998). Ainsi, les institutions économiques résultent d'une construction sociale et non d'un déterminisme technico-économique.

Les travaux de Granovetter se démarquent des postulats néoclassiques sur plusieurs plans : la définition de l'acteur (socialisé et non isolé), la nature de l'action (plurielle et non exclusivement rationnelle), la place du marché (inscrit dans la société) et la prise en compte du temps socio-historique (Huault, 1998). Ces contributions ouvrent la voie à des méthodologies empiriques fondées sur l'observation des réseaux sociaux, intégrant à la fois les conflits d'intérêts, les dynamiques institutionnelles et le changement.

Tableau 8 : la comparaison entre la théorie néoclassique et les travaux de Mark Granovetter

	Théorie néoclassique	Travaux de Mark Granovetter
Le concept d'acteur	Acteur isolé (individu, ménages et entreprises). Sous-socialisation.	Acteur social (groupe et institutions) en interaction avec d'autres acteurs. Eviter l'écueil de la sur- et de la sous socialisation.
La sphère de l'action	Toute situation où apparaissent un choix et des ressources rares, essentiellement le marché (économie indépendante du reste de la société).	Le système économique comme partie intégrante de la société. Focalisation sur le cadre institutionnel, la structure sociale de l'économie : concept majeur d'embeddedness (1985).
Les types d'actions économiques	Uniquement les comportements rationnels, avec un accent mis sur les choix et les procédures de maximisation (rationalité formelle).	Les actions rationnelles mais aussi toutes les autres catégories d'actions économiques ainsi que les motifs d'action non économiques.
Le résultat de l'action économique	Convergence vers l'équilibre (harmonie d'équilibre).	Conflits d'intérêts et tensions : interactions concrètes entre acteurs réels. Résultat des perceptions et représentations sociales d'acteurs, de leurs relations, des réseaux figés.
Le concept de temps	Temps discret et stationnaire : coïncidence avec l'action qui est analysée (concept de temps stationnaire et adaptif). Instantanéité des résultats de l'action. Statique comparative.	Temps concert et variable, dépasse l'action analysée, temps socio-historique. Prise en compte de l'histoire des organisations, de la genèse des institutions. Concept central de dynamique économique, accent sur les changements et évolutions.
La méthode scientifique de base	Prédictions fondées sur des concepts abstraits (prédictions abstraites). Modélisation analytique et fermée, énoncés normatifs et formels.	Descriptions et explications reposant sur des concepts empiriquement fondés, sur la caractérisation précise des réseaux sociaux. Méthodologie plurielle (qualitative par entretien et études cliniques, quantitative par questionnaire). Incorporer la contingence à la structure théorique.
Tradition intellectuelle	Smith, Ricardo, Samuelson.	Weber, Durkheim, Schumpeter, Veblen, Polanyi.

Source: Huault (1998)

Dans cette perspective, quatre formes d'encastrement ont été distinguées dans la littérature : cognitif, politique, culturel et structurel (Huault, 1998). Ce dernier, au cœur de la théorie granovetérienne, s'appuie sur la confiance comme mécanisme essentiel de coordination permettant de limiter l'opportunisme et de faciliter la coopération économique.

En définitive, tant Polanyi que Granovetter partagent l'idée que l'économie s'inscrit au sein du social et n'en constitue qu'un sous-système (Swedberg, 1997). Cette conception met en valeur le rôle du capital social (défini comme une ressource issue de réseaux de relations stables entre individus (Steiner, 2011)) dans l'analyse des organisations, notamment celles de l'économie sociale, où la dimension collective et identitaire demeure un élément structurant (Defourny et al., 2000).

Tableau 9 : les quatre types d'encastrement selon Huault (1998)

Type d'encastrement	Signification	Chercheurs
Encastrement cognitif	La rationalité est limitée, subjective, cognitive et contextuelle. Réfère à toutes les limites observées du modèle néoclassique de la rationalité omnisciente.	Herbert Simon (1978), James March (1991).
Encastrement politique	Les décisions économiques sont dépendantes de la sphère politique.	Amitai Etzioni (1983)
Encastrement culturel	Les aspects culturels façonnent les institutions économiques et le monde des affaires. Les processus économiques ont une dimension culturelle irréductible. L'action économique est inspirée par des valeurs, des croyances religieuses ou des habitudes culturelles.	Di Maggio et Zukin (1990), Di Maggio (1994), Iribarne (1995), M.Weber, A.Sen (1977).
Encastrement structurel	Les relations économiques sont insérées dans des « systèmes durables et concrets de relations sociales ». Le comportement et les institutions économiques sont tellement déterminés et contraintes par les relations sociales en vigueur, et qu'il est impossible de les analyser indépendamment de la sphère sociale.	M. Granovetter (1985)

Source : d'après Huault (1998).

3. Discussion critique : tensions, dilemmes et articulation des cadres conceptuels et théoriques de l'ESS

La revue des définitions et des cadres théoriques présentée dans les sections précédentes met en évidence la richesse et la diversité des travaux consacrés à l'économie sociale et solidaire (ESS). Cette exhaustivité descriptive ne suffit toutefois pas, à elle seule, à rendre compte des enjeux que cette pluralité soulève pour la recherche contemporaine. Il importe désormais d'interroger ce que ces différentes conceptions, loin d'être simplement juxtaposées, révèlent en termes de tensions épistémologiques, de dilemmes pratiques pour la délimitation du champ, et de limites propres à chacun des cadres théoriques mobilisés. C'est l'objet de la présente discussion, organisée en trois temps : les dilemmes ouverts par la pluralité des définitions de l'ESS pour la recherche contemporaine ; les contradictions et limites des cadres théoriques convoqués, ainsi que leur articulation encore insuffisante ; enfin, les pistes de recherche qui en découlent.

3.1. Des définitions plurielles aux dilemmes pour la recherche contemporaine

Les cinq approches distinguées par Lévesque et Mendell (2005), auxquelles s'ajoutent celles de Favreau (2005), Demoustier (2003), du CNLAMCA-CEGES (1995) et du CIRIEC (2012), peuvent être regroupées en deux grandes familles. La première, de nature institutionnelle et juridique, définit l'ESS par les statuts qu'elle mobilise : c'est le cas de Desroche (1976), qui distingue des composantes « certaines » et « incertaines » selon leur forme organisationnelle, ou de la Charte du CNLAMCA-CEGES, qui fixe des critères d'appartenance précis. La seconde, de nature normative et fonctionnelle, définit l'ESS par les principes et les logiques qu'elle incarne, indépendamment de la forme juridique retenue : c'est le cas de Defourny et Develtere (1999), d'Enjolras (1995) ou encore de Laville (1994). Le tableau comparatif des dix auteurs mobilisés (Tableau 4) donne à voir cette bipolarité sans toutefois l'explicitier ni en tirer les conséquences pour la recherche empirique.

Cette dualité constitue un premier dilemme pour la recherche contemporaine : une définition institutionnelle offre une population d'organisations clairement délimitée, aisément mobilisable pour la production de statistiques officielles ou pour la reconnaissance juridique et fiscale, mais elle risque d'exclure des initiatives émergentes (entreprises sociales, collectifs informels,

plateformes coopératives) qui partagent l'esprit de l'ESS sans en revêtir les formes juridiques consacrées. À l'inverse, une définition normative et englobante, telle que celle de Defourny et Develtere, gagne en inclusivité mais s'expose au risque d'un « étirement conceptuel » (conceptual stretching) : dès lors que la qualification d'ESS repose sur l'adhésion à des valeurs plutôt que sur un critère vérifiable, la frontière du champ devient poreuse et la comparabilité des travaux empiriques s'en trouve fragilisée. L'article recense ces deux familles de définitions sans interroger l'arbitrage qu'elles imposent au chercheur, alors que ce choix méthodologique conditionne directement la population étudiée, les indicateurs mobilisés et, en définitive, les conclusions produites.

Un deuxième dilemme, plus profond, tient à l'opposition entre une lecture instituée et une lecture instituant de l'ESS, incarnée par le débat entre Vienney (1994) et Desroche (1976), et prolongée par la métaphore proposée par Lipietz (2001), pour qui l'économie solidaire serait « l'enfant prodige » d'une économie sociale devenue « parent sclérosé ». L'article présente ces deux lectures comme complémentaires, en s'appuyant sur Draperi (2007) ; or cette complémentarité affirmée ne résout pas la question méthodologique sous-jacente : faut-il étudier l'ESS comme un secteur déjà stabilisé, quantifiable et comparable à d'autres secteurs économiques (lecture instituée, propre à Vienney), ou comme un processus continu d'innovation sociale et de contestation, difficilement saisissable par les outils statistiques classiques (lecture instituant, propre à Desroche) ? Ce choix engage des temporalités, des indicateurs et des postures normatives différentes, que l'article gagnerait à expliciter plutôt qu'à neutraliser par un simple constat de complémentarité.

Un troisième dilemme concerne l'arbitrage entre universalisme conceptuel et spécificité contextuelle. La typologie terminologique proposée par Archambault et Kaminski (2004, Tableau 1) montre que des catégories aussi diverses que charitable, voluntary, independent, nonprofit ou social/solidaire renvoient à des régimes de protection sociale et à des traditions de société civile distincts : la tradition anglo-saxonne du nonprofit sector, fondée sur la contrainte de non-distribution des excédents, exclut ainsi les coopératives et les mutuelles, alors que la tradition francophone et sud-européenne de l'économie sociale les inclut pleinement (Tableau 5). Cette divergence n'est pas un simple désaccord sémantique : elle pose la question de savoir si l'ESS constitue une catégorie analytique transposable d'un contexte à l'autre, susceptible de fonder des comparaisons internationales robustes, ou si elle désigne au contraire une famille de constructions historiquement situées, dont la comparaison directe expose à des biais d'interprétation. En juxtaposant ces terminologies sans trancher cette question, la revue des définitions illustre le dilemme davantage qu'elle ne le résout.

Un quatrième dilemme, enfin, traverse en filigrane l'ensemble des définitions recensées : celui de l'institutionnalisation face à l'ambition transformatrice. Nombre d'auteurs cités (Favreau (2005), Demoustier (2003), Jeantet (2016) à travers le principe de résistance à l'oppression) oscillent entre une conception de l'ESS comme « tiers secteur » complémentaire, comblant les défaillances du marché et de l'État, et une conception de l'ESS comme projet politique de transformation des rapports économiques. Cette tension resurgit directement lorsque l'article aborde, dans sa section suivante, l'institutionnalisation de l'ESS au Maroc à travers l'Initiative Nationale pour le Développement Humain et le Nouveau Modèle de Développement : l'inscription de l'ESS dans les politiques publiques constitue-t-elle un vecteur de déploiement de son potentiel transformateur, ou plutôt une forme de domestication qui la réduit à un instrument de politique sociale ? Ce dilemme, largement implicite dans le corpus définitionnel mobilisé, mériterait d'être formulé explicitement comme une question de recherche à part entière.

3.2. Contradictions, tensions et limites des cadres théoriques mobilisés

L'article mobilise cinq grands cadres théoriques (la théorie distributive de Walras, la

République coopérative de Gide, l'approche substantive de Polanyi prolongée par Laville, la théorie du capital social et la sociologie économique de Granovetter) présentés de manière séquentielle, selon un principe cumulatif proche de l'inventaire chronologique. Cette juxtaposition, si elle a le mérite de la clarté pédagogique, laisse dans l'ombre plusieurs tensions théoriques que la recherche contemporaine sur l'ESS ne peut ignorer.

La théorie de Walras présente d'abord une limite intrinsèque : le « domaine du juste », qui fonde la répartition équitable de la richesse, demeure un idéal régulateur dépourvu de traduction institutionnelle précise. Walras n'indique pas par quels mécanismes concrets cette équité devrait s'incarner dans l'organisation économique, à la différence des cadres institutionnels détaillés proposés ensuite par Desroche ou Vienney. L'article ne trace pas explicitement la filiation entre ce cadre normatif et les théories organisationnelles qui lui succèdent, alors que le déplacement opéré par Gide, de la réflexion morale vers l'étude concrète des coopératives de consommation, peut précisément se lire comme une première tentative de résoudre cette abstraction walrasienne en la traduisant en dispositif organisationnel.

La théorie de Gide révèle à son tour une tension qui traverse, sans être nommée comme telle, l'ensemble de la construction théorique de l'ESS. Les trois démarches de classification qu'il propose (institutionnelle, téléologique et par origine) se heurtent chacune à des limites que Gide reconnaît lui-même : la première rapproche des entités hétérogènes, la seconde occulte des spécificités organisationnelles, le troisième reste tributaire du contexte historique de création. Cette opposition entre classification par la forme (ce que les organisations sont) et classification par la finalité (ce à quoi elles servent) préfigure, près d'un siècle à l'avance, le débat qui ressurgira entre Desroche et Vienney (Tableau 2), puis entre les approches institutionnelles et normatives synthétisées au Tableau 4. L'article ne relie pas ces trois moments, alors qu'ils illustrent une même ligne de fracture récurrente, plutôt qu'une série de désaccords académiques isolés.

La contradiction la plus significative, cependant, oppose implicitement Polanyi et Granovetter, deux auteurs pourtant présentés comme des jalons complémentaires d'une même filiation théorique. Le substantivisme de Polanyi repose sur l'idée d'une rupture historique, la « grande transformation », au cours de laquelle le marché autorégulateur se serait désencastré des rapports sociaux fondés sur la réciprocité et la redistribution. L'économie solidaire, dans le prolongement donné par Laville, tire sa spécificité de sa capacité à réencastrer l'activité économique dans le social. Or Granovetter défend une thèse sensiblement différente : l'encastrement (*embeddedness*) ne caractérise pas seulement les économies alternatives, mais constitue une propriété générale de toute action économique, y compris des transactions marchandes ordinaires au sein de l'économie capitaliste (Tableau 9). Si l'on suit Granovetter, le marché n'a donc jamais été réellement désencastré, contrairement à ce que suppose la thèse polanyienne de la grande transformation. Cette divergence, non stabilisée dans la littérature elle-même, n'est pas relevée par l'article : en mobilisant côte à côte Polanyi et Granovetter pour fonder la spécificité sociale de l'ESS, le texte s'expose à une incohérence conceptuelle, puisque l'un des deux cadres tend à annuler la portée distinctive que l'autre cherche précisément à établir. Une clarification serait nécessaire, consistant soit à restreindre la thèse polanyienne à une lecture macro-historique de l'idéologie du marché autorégulateur, soit à préciser en quoi l'encastrement propre à l'ESS se distinguerait, par son intensité ou par la forme qu'il prend parmi les quatre types identifiés par Huault (1998 ; Tableau 10), de l'encastrement générique que Granovetter attribue à l'ensemble des acteurs marchands.

La théorie du capital social présente une limite de nature différente, tenant à l'hétérogénéité des filiations théoriques qu'elle rassemble sous une même étiquette. La lecture bourdieusienne, qui inscrit le capital social dans une logique critique de reproduction sociale et de conversion des ressources au service de la distinction, s'accorde mal avec la lecture putnamienne, plus fonctionnaliste, qui associe capital social, engagement civique et cohésion démocratique.

L'article convoque Bourdieu, Coleman, Putnam et Fukuyama comme autant de contributions cumulatives à un même édifice conceptuel, sans souligner qu'elles procèdent de traditions sociologiques concurrentes, voire opposées. Appliquée à l'ESS, cette hétérogénéité non résolue laisse une question en suspens : le capital social mobilisé par les organisations coopératives, associatives et mutualistes constitue-t-il essentiellement une ressource de solidarité et d'émancipation collective, comme le suggère la lecture putnamienne généralement retenue dans la littérature sur l'ESS, ou peut-il également, comme le prédirait une lecture bourdieusienne, reproduire des hiérarchies et des formes d'exclusion internes à ces mêmes organisations ? Cette question critique, absente de la revue actuelle, constitue une limite importante du cadre mobilisé.

Au-delà de ces tensions ponctuelles, la limite la plus générale tient à l'articulation encore insuffisante entre les cinq cadres théoriques retenus. Chacun opère en réalité à un niveau d'analyse distinct : Walras se situe à un niveau macro-normatif, Gide, Desroche et Vienney à un niveau méso-organisationnel, Polanyi à un niveau macro-historique, tandis que le capital social et la sociologie de Granovetter relèvent d'un niveau méso ou micro-relationnel. Présentés de manière séquentielle, ces cadres ne sont pas articulés en un modèle intégré permettant de comprendre comment l'exigence normative d'équité posée par Walras se traduit, à l'échelle méso, par les règles organisationnelles identifiées par Vienney, et comment ces dernières sont à leur tour soutenues, à l'échelle micro, par les mécanismes relationnels que décrivent le capital social et l'encastrement granovetterien. Une telle architecture multi-niveau ferait apparaître plus clairement les points de convergence entre ces cadres (le refus commun d'un acteur sous-socialisé, purement rationnel et maximisateur, et la reconnaissance partagée de l'encastrement social de l'activité économique) ainsi que leurs points de divergence, relatifs à l'unité et au niveau d'analyse retenus, à la temporalité historique ou relationnelle privilégiée, et à la visée normative ou positive de chaque cadre.

3.3. Vers de nouvelles pistes de recherche

Ces tensions et dilemmes ouvrent plusieurs pistes pour la recherche contemporaine sur l'ESS. Une première piste consisterait à tester empiriquement, dans un même contexte national, les écarts de population organisationnelle générés par une définition institutionnelle stricte (Desroche, CNLAMCA-CEGES) et par une définition normative englobante (Defourny et Develtere), afin d'évaluer les implications pratiques de ce choix définitionnel sur l'éligibilité aux dispositifs de soutien public, sur la reconnaissance fiscale et sur la visibilité statistique des organisations concernées. Une deuxième piste viserait à construire un cadre analytique multi-niveaux articulant explicitement la dimension macro-normative (Walras, Polanyi), la dimension méso-organisationnelle (Gide, Desroche, Vienney) et la dimension micro-relationnelle (capital social, Granovetter) de l'ESS, plutôt que de les juxtaposer comme un inventaire chronologique de contributions. Une troisième piste consisterait à interroger empiriquement si, et selon quelles modalités, l'encastrement social des organisations de l'ESS se distingue, par son intensité ou par sa forme, de l'encastrement générique que Granovetter attribue à l'ensemble des transactions marchandes, clarifiant ainsi ce qui, théoriquement, fonderait la spécificité sociale revendiquée par l'ESS. Une quatrième piste, enfin, particulièrement pertinente pour le contexte marocain, consisterait à interroger si l'institutionnalisation de l'ESS par les politiques publiques renforce ou, à l'inverse, atténue sa dimension instituante et transformatrice, transformant ainsi la tension conceptuelle entre lecture instituée et lecture instituante en une question de recherche empiriquement testable.

Loin de remettre en cause la richesse de l'inventaire conceptuel et théorique assemblé dans les sections précédentes, cette discussion critique invite à le considérer comme un socle à partir duquel construire un programme de recherche plus explicitement articulé, capable de rendre compte des dilemmes définitionnels et des tensions théoriques inhérents à un champ aussi

pluriel que l'économie sociale et solidaire.

4. Conclusion

L'analyse du cadre conceptuel et des fondements théoriques de l'économie sociale et solidaire (ESS) permet de confirmer qu'elle constitue un champ économique et social structuré autour de principes distincts de ceux de l'économie capitaliste classique. L'ESS regroupe un ensemble d'organisations et de pratiques économiques dont la finalité première n'est pas la recherche du profit, mais la satisfaction des besoins collectifs et la promotion de l'intérêt général. Ces organisations, qu'elles soient coopératives, mutualistes ou associatives, exercent leurs activités dans des domaines variés tels que la culture, l'insertion sociale, le logement ou encore le développement communautaire. Cette diversité organisationnelle n'est cependant pas synonyme de flou conceptuel : elle traduit plutôt la capacité de l'ESS à se décliner selon des configurations juridiques et institutionnelles multiples, tout en conservant un socle de finalités communes.

Au-delà de cette diversité, les entités de l'ESS se fondent en effet sur un socle commun de valeurs et de principes : la primauté de la personne sur le capital, la gouvernance démocratique, l'autonomie de gestion, la solidarité, la participation et la responsabilité collective. Ces principes traduisent la volonté d'articuler efficacité économique et justice sociale, tout en réaffirmant la dimension humaine du développement. L'examen généalogique de ces principes montre par ailleurs qu'ils ne procèdent pas d'une source unique : ils résultent de la sédimentation progressive de courants aussi divers que le libéralisme réformiste, le catholicisme social, le socialisme étatiste ou le mutualisme anti-autoritaire, dont les pères fondateurs (Owen, Saint-Simon, Fourier, Proudhon, Le Play, Blanc ou Gide) ont chacun contribué, parfois en s'opposant frontalement, à la construction du champ.

Sur le plan théorique, les organisations de l'ESS s'inscrivent dans une filiation intellectuelle plurielle, nourrie par les apports de Léon Walras sur la répartition équitable de la richesse, de Charles Gide sur la République coopérative, de Karl Polanyi sur l'économie substantive et l'encastrement social de l'activité économique, ainsi que par les travaux de Bourdieu, Coleman, Putnam et Fukuyama sur le capital social et ceux de Granovetter sur l'encastrement des relations économiques. Ces contributions convergent vers une même conception de l'économie comme fait social, ancré dans des réseaux de réciprocité et de solidarité. Cette convergence ne doit toutefois pas masquer les tensions qui traversent ces cadres théoriques. Elles opposent notamment la lecture instituée à la lecture instituant de l'ESS, l'encastrement spécifique aux organisations solidaires à l'encastrement générique, ou encore les approches critiques aux approches fonctionnalistes du capital social. Loin de les occulter, la mise en discussion de ces tensions ouvre des perspectives fécondes pour la recherche contemporaine.

Le cas marocain illustre avec une acuité particulière cette double dynamique d'enracinement et de recomposition. Les pratiques ancestrales de solidarité (la *Touiza*, l'*Agoug*, l'*Ouziaa* ou les *Igoudar*) témoignent d'une antériorité culturelle et communautaire de l'ESS bien antérieure à sa formalisation institutionnelle. Leur intégration progressive dans les politiques publiques, à travers l'Initiative Nationale pour le Développement Humain puis le Nouveau Modèle de Développement, illustre la manière dont un État peut chercher à s'appuyer sur ces solidarités historiques pour construire un tiers secteur structuré. Cette institutionnalisation, si elle confère à l'ESS marocaine une visibilité et une légitimité nouvelles, soulève également la question, mise en évidence dans la discussion critique, de savoir si elle consolide ou, au contraire, atténue la dimension instituant et transformatrice qui a toujours caractérisé ces pratiques.

En définitive, l'économie sociale et solidaire se présente comme un paradigme alternatif susceptible de concilier performance économique, cohésion sociale et durabilité. Elle offre un modèle de développement fondé sur la participation citoyenne, la gouvernance partagée et la valorisation du travail collectif, contribuant ainsi à la refondation d'un projet économique

orienté vers l'humain et le bien commun. Loin de clore le débat, cette recherche invite à poursuivre l'investigation empirique des dilemmes définitionnels et des tensions théoriques identifiés, en particulier dans le contexte marocain, où l'articulation entre héritage communautaire et institutionnalisation contemporaine constitue un terrain d'étude particulièrement prometteur pour les recherches futures en économie sociale et solidaire.

Références

- (1). Ahmed-Zaïd, M., Touhami, A., & Ouelhazi, Z. (2013). *L'économie sociale et solidaire au Maghreb : quelles réalités pour quel avenir ?* Algérie, Maroc, Tunisie (Rapport Ipemed). Institut de prospective économique en monde méditerranéen.
- (2). Ahnach, A., & Rachidi, L. (2025). La construction théorique de l'entrepreneuriat coopératif: des racines historiques aux dimensions conceptuelles. *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*.
- (3). Ahnach, A. (2024). *La contribution de l'entrepreneuriat coopératif à l'empowerment et à l'inclusion sociale des femmes : cas des coopératives féminines de la région Souss Massa* [Thèse de doctorat, FSJES-Agadir, Université Ibn Zohr].
- (4). Ahnach, A., Bouifoulen, K., & Rachidi, L. (2024). Les Igoudar au Maroc : Des ruines témoignant d'un véritable modèle amazigh de l'ESS. Dans O. Chaïbi, T. Duverger, & P. Toucas-Truyen (Dir.), *[Re]Penser l'histoire de l'ESS : Approches et historiographie* (pp. 131–141). Arbre Bleu.
- (5). Ailenei, O. (2007). *Le rôle de l'économie sociale dans les dynamiques socioéconomiques locales : construction d'un modèle d'analyse et comparaison intra-européenne* [Thèse de doctorat, Université de Lille 1].
- (6). Archambault, E. (1996). *Le secteur sans but lucratif en France*. Economica.
- (7). Archambault, E., & Kaminski, P. (2004). Vers un compte satellite des institutions sans but lucratif (ISBL) en France (Ile partie). *Revue internationale de l'économie sociale*, (294), 11–26. <https://doi.org/10.7202/1022019ar>
- (8). Bidet, É. (2000). Économie sociale, nouvelle économie sociale et sociologie économique. *Sociologie du travail*, 42(4), 587–599. <https://doi.org/10.4000/sdt.37146>
- (9). Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. Dans J. Richardson (dir.), *Handbook of theory and research for the sociology of education* (pp. 241–258). Greenwood Press.
- (10). Caillé, A. (2010). *La démission des clercs : la crise des sciences sociales et l'oubli du politique*. La Découverte.
- (11). Caillé, A., & Godbout, J. T. (1992). *L'esprit du don*. La Découverte
- (12). Charlier, S. (2006). *L'économie solidaire au féminin : quel apport spécifique pour l'empoderamiento des femmes ? Une étude de cas dans les Andes boliviennes* [Thèse de doctorat, Université catholique de Louvain].
- (13). Chaves Ávila, R., & Monzón Campos, J. L. (2012). *L'économie sociale dans l'Union européenne* (Rapport d'information élaboré pour le Comité économique et social européen [CESE]). <https://data.europa.eu/doi/10.2864/19688>
- (14). CNLAMCA. (1995). Charte de l'économie sociale [document de référence]. Conseil des entreprises et groupements de l'économie sociale (CEGES).
- (15). Coleman, J. S. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, 94(1), S95–S120. <http://www.jstor.org/stable/2780243>
- (16). Collette, C., & Pigé, B. (2008). *Économie sociale et solidaire : gouvernance et contrôle*. Dunod.

- (17). Conseil Économique, Social et Environnemental. (2015). *L'économie sociale et solidaire : un levier pour une croissance inclusive* (Auto-saisine n° 19/2015). CESE.
- (18). DeFilippis, J. (2001). The myth of social capital in community development. *Housing Policy Debate*, 12(4), 781–806. <https://doi.org/10.1080/10511482.2001.9521429>
- (19). Defourny, J. (2001). From third sector to social enterprise. Dans C. Borzaga & J. Defourny (dir.), *The emergence of social enterprise* (pp. 1–18). Routledge.
- (20). Defourny, J., & Develtere, P. (1999). Origines et contours de l'économie sociale au Nord et au Sud. Dans J. Defourny, P. Develtere, & B. Fonteneau (dir.), *L'économie sociale au Nord et au Sud* (pp. 25–50). De Boeck.
- (21). Defourny, J., Develtere, P., & Fonteneau, B. (2000). *L'économie sociale au Nord et au Sud*. De Boeck.
- (22). Demoustier, D. (2003). *L'économie sociale et solidaire : s'associer pour entreprendre autrement*. La Découverte ; Alternatives Économiques
- (23). Desroche, H. (1976). *Le projet coopératif : son utopie et sa pratique, ses appareils et ses réseaux, ses espérances et ses déconvenues*. Éditions Économie et Humanisme.
- (24). Draperi, J.-F. (2012). *La République coopérative : théories et pratiques coopératives aux XIXe et XXe siècles*. Larcier.
- (25). Draperi, J.-F. (2002). Sur la double filiation de nos recherches du XXIe siècle : C. Vienney et H. Desroche. Dans A. Chomel (dir.), *Coopération et économie sociale au « second » XXe siècle : Claude Vienney (1929-2001)* (pp. 21–28). L'Harmattan.
- (26). Draperi, J.-F. (2007). *Comprendre l'économie sociale : fondements et enjeux*. Dunod.
- (27). Enjolras, B. (1995). Comment expliquer la présence d'organisations à but non lucratif dans une économie de marché ? L'apport de la théorie économique. *Revue française d'économie*, 10(4), 37–66. <https://doi.org/10.3406/rfeco.1995.990>
- (28). European Commission. (1992). *Towards a Europe of solidarity* (COM/92/542 final). <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:51992DC0542>
- (29). Fath Allah, A. (2011). Éclairages sur le mouvement coopératif marocain. *Revue marocaine des coopératives*, (1), 7–10.
- (30). Favreau, L. (2005). *Qu'est-ce que l'économie sociale ? Synthèse introductive* (Cahier du CRISES, Collection Études théoriques, n° ET0508). Centre de recherche sur les innovations sociales. <https://depot.erudit.org/id/001606dd>
- (31). Favreau, L., & Fréchette, L. (1995). Pauvreté urbaine et exclusion sociale : les nouvelles figures du travail social auprès des personnes et des communautés locales en difficulté. *Service social*, 44(3), 71–93. <https://doi.org/10.7202/706707ar>
- (32). Franke, S. (2005). *La mesure du capital social : document de référence pour la recherche, l'élaboration et l'évaluation de politiques publiques*. Projet de recherche sur les politiques. <https://publications.gc.ca/site/eng/280035/publication.html>
- (33). Fukuyama, F. (2000a). *Social capital and civil society* (SSRN Scholarly Paper n° 879582). Social Science Research Network. <https://papers.ssrn.com/abstract=879582>
- (34). Fukuyama, F. (2000b). *The great disruption : human nature and the reconstitution of social order*. Free Press.
- (35). Gardin, L. (2004). *Une contribution à la nouvelle sociologie économique : réciprocité et économie solidaire* [Thèse de doctorat, Conservatoire national des arts et métiers]. <http://www.theses.fr/2004CNAM0461>
- (36). Gide, C. (1905). *Économie sociale*. Larose. <https://gallica.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k229445v>

- (37). Godechot, O., & Mariot, N. (2004). Les deux formes du capital social : structure relationnelle des jurys de thèses et recrutement en science politique. *Revue française de sociologie*, 45(2), 243–282. <https://doi.org/10.3917/rfs.452.0243>
- (38). Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481–510. <https://doi.org/10.1086/228311>
- (39). Granovetter, M. (1992). Economic institutions as social constructions: A framework for analysis. *Acta Sociologica*, 35(1), 3–11. <https://doi.org/10.1177/000169939203500101>
- (40). Granovetter, M. S. (1973). The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78(6), 1360–1380. <https://doi.org/10.1086/225469>
- (41). Huault, I. (1998). Embeddedness et théorie de l'entreprise : autour des travaux de Mark Granovetter. *Annales des Mines - Gérer & Comprendre*, (52), 73–86.
- (42). Jeantet, T. (2016). *Économie sociale : la solidarité au défi de l'efficacité*. La Documentation française.
- (43). Commission Spéciale sur le Modèle de Développement. (2021). *Le nouveau modèle de développement : libérer les énergies et restaurer la confiance pour accélérer la marche vers le progrès et la prospérité pour tous*. [Rapport général].
- (44). Laville, J.-L. (1992). *Les services de proximité en Europe*. Syros ; Alternatives.
- (45). Laville, J.-L. (2016). *L'économie sociale et solidaire : pratiques, théories, débats*. Le Seuil.
- (46). Lévesque, B., & Mendell, M. (2005). L'économie sociale : diversité des définitions et des constructions théoriques. *Interventions économiques*, (32). <https://doi.org/10.4000/interventionseconomiques.852>
- (47). Lipietz, A. (2001). *Pour le tiers secteur : l'économie sociale et solidaire : pourquoi et comment*. La Découverte.
- (48). Nahapiet, J., & Ghoshal, S. (1998). Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. *Academy of Management Review*, 23(2), 242–266. <https://doi.org/10.5465/amr.1998.533225>
- (49). Narayan, D. (dir.). (2004). *Autonomisation et réduction de la pauvreté : Outils et solutions pratiques* (S. Pesme, trad.). Les Éditions Saint-Martin ; Banque mondiale ; Nouveaux Horizons.
- (50). Nia, H., & Attouch, H. (2015). Entrepreneuriat coopératif et inclusion socioéconomique des populations défavorisées au Maroc. *Cahiers de Recherche en Sciences de Gestion (CARESGE)*, (2).
- (51). Polanyi, K. (1944). *The great transformation: The political and economic origins of our time*. Beacon Press.
- (52). Polanyi, K., Arensberg, C. M., & Pearson, H. W. (dir.). (1957). *Trade and market in the early empires: economies in history and theory*. Free Press.
- (53). Portes, A. (1998). Social capital: its origins and applications in modern sociology. *Annual Review of Sociology*, 24(1), 1–24. <https://doi.org/10.1146/annurev.soc.24.1.1>
- (54). Putnam, R. (1993). The prosperous community: social capital and public life. *The American Prospect*, 13(4), 35–42.
- (55). Putnam, R. D. (1996). The strange disappearance of civic America. *Policy: A Journal of Public Policy and Ideas*, 12(1), 3–15.
- (56). Ramou, H., & Asmhri, E.-M. (2013). Réflexions sur les origines et l'évolution des Igoudar – grenier collectif. Dans M. Ait Hamza & H. Popp (dir.), *Igoudar : un*

- patrimoine culturel à valoriser* (pp. 23–56). Institut Royal de la Culture Amazighe (IRCAM).
- (57). Rifkin, J. (1995). *The end of work: The decline of the global labor force and the dawn of the post-market era*. G. P. Putnam's Sons.
 - (58). Saint-Jean, I. T. (2005). Peut-on définir la sociologie économique ? *L'Année sociologique*, 55(2), 307–326.
 - (59). Salamon, L. M. (1987). Of market failure, voluntary failure, and third-party government: toward a theory of government-nonprofit relations in the modern welfare state. *Journal of Voluntary Action Research*, 16(1-2), 29–49. <https://doi.org/10.1177/089976408701600104>
 - (60). Salamon, L. M. (dir.). (2002). *The state of nonprofit America*. Brookings Institution Press.
 - (61). Salamon, L. M., & Anheier, H. K. (1994). Measuring the non-profit sector cross-nationally: a comparative methodology. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 4(4), 530–554. <https://doi.org/10.1007/BF01398736>
 - (62). Salamon, L. M., & Anheier, H. K. (1998). Social origins of civil society: explaining the nonprofit sector cross-nationally. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 9(3), 213–248. <https://doi.org/10.1023/A:1022058200985>
 - (63). Swedberg, R. (1997). New economic sociology: what has been accomplished, what is ahead? *Acta Sociologica*, 40(2), 161–182. <https://doi.org/10.1177/000169939704000203>
 - (64). Touhami, A. (2015). Économie sociale et solidaire au Maroc : un état des lieux. *Alternatives Sud*, 22(2), 145–157. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5367354>
 - (65). Vienney, C. (1994). *L'économie sociale*. La Découverte.
 - (66). Walras, L. (1896). *Études d'économie sociale : théorie de la répartition de la richesse sociale*. F. Rouge; F. Pichon. <https://gallica.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k111751z>
 - (67). Wolpert, J., & Reiner, T. (1985). The not-for-profit sector in stable and growing metropolitan regions. *Urban Affairs Quarterly*, 20(4), 487–510. <https://doi.org/10.1177/004208168502000406>
 - (68). Woolcock, M., & Narayan, D. (2000). Social capital: implications for development theory, research, and policy. *The World Bank Research Observer*, 15(2), 225–249. <https://doi.org/10.1093/wbro/15.2.225>