

L'économie sociale et coopérative dans la revue du CIRIEC, Annales de l'économie publique et coopérative

Fabienne Fecher et Benoît Lévesque

Fabienne Fecher,
Département d'économie, Université de Liège (Belgique)
Revue les Annales de l'économie publique, sociale et
Coopérative

Benoît Lévesque, professeur émérite,
CRISES - UQAM - ENAP

2012

Les Cahiers du CRISES
Collection Études théoriques
ET1117

Cahiers du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES)

Collection Études théoriques - no ET1117

« **L'économie sociale et coopérative dans la revue du CIRIEC, *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*¹ »**

Fabienne Fecher,

Département d'économie, Université de Liège (Belgique) - Revue les Annales de l'économie publique, sociale et coopérative

Benoît Lévesque, professeur émérite,

Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES) - Université du Québec à Montréal (UQAM) - École nationale d'administration publique (ENAP),

ISBN : 978-2-89605-340-7

Dépôt légal : 2012

Bibliothèque et Archives nationales du Québec

Bibliothèque et Archives nationales du Canada

¹ Ce cahier a été publié dans la collection des Working Papers du CIRIEC International (CIRIEC N° 2012/01) Voir : http://www.ciriec.ulg.ac.be/fr/pages/6_2working_papers.htm. La version espagnole de ce cahier sera publiée en 2012 dans la revue Revista Cooperativismo y Desarrollo (Bogata, Colombie) à l'occasion de la parution du 100^{ème} numéro de cette revue.

PRÉSENTATION DU CRISES

Notre Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES) est une organisation interuniversitaire qui étudie et analyse principalement « les innovations et les transformations sociales ».

Une innovation sociale est une intervention initiée par des acteurs sociaux pour répondre à une aspiration, subvenir à un besoin, apporter une solution ou profiter d'une opportunité d'action afin de modifier des relations sociales, de transformer un cadre d'action ou de proposer de nouvelles orientations culturelles.

En se combinant, les innovations peuvent avoir à long terme une efficacité sociale qui dépasse le cadre du projet initial (entreprises, associations, etc.) et représenter un enjeu qui questionne les grands équilibres sociétaux. Elles deviennent alors une source de transformations sociales et peuvent contribuer à l'émergence de nouveaux modèles de développement.

Les chercheurs du CRISES étudient les innovations sociales à partir de trois axes complémentaires : le territoire, les conditions de vie et le travail et l'emploi.

Axe innovations sociales, développement et territoire

- Les membres de l'axe innovations sociales, développement et territoire s'intéressent à la régulation, aux arrangements organisationnels et institutionnels, aux pratiques et stratégies d'acteurs socio-économiques qui ont une conséquence sur le développement des collectivités et des territoires. Ils étudient les entreprises et les organisations (privées, publiques, coopératives et associatives) ainsi que leurs interrelations, les réseaux d'acteurs, les systèmes d'innovation, les modalités de gouvernance et les stratégies qui contribuent au développement durable des collectivités et des territoires.

Axe innovations sociales et conditions de vie

- Les membres de l'axe innovations sociales et conditions de vie repèrent et analysent des innovations sociales visant l'amélioration des conditions de vie, notamment en ce qui concerne la consommation, l'emploi du temps, l'environnement familial, l'insertion sur le marché du travail, l'habitat, les revenus, la santé et la sécurité des personnes. Ces innovations se situent, généralement, à la jonction des politiques publiques et des mouvements sociaux : services collectifs, pratiques de résistance, luttes populaires, nouvelles manières de produire et de consommer, etc.

Axes innovations sociales, travail et emploi

- Les membres de l'axe innovations sociales, travail et emploi orientent leurs recherches vers l'organisation du travail, la régulation de l'emploi et la gouvernance des entreprises dans le secteur manufacturier, dans les services, dans la fonction publique et dans l'économie du savoir. Les travaux portent sur les dimensions organisationnelles et institutionnelles. Ils concernent tant les syndicats et les entreprises que les politiques publiques et s'intéressent à certaines thématiques comme les stratégies des acteurs, le partenariat, la gouvernance des entreprises, les nouveaux statuts d'emploi, le vieillissement au travail, l'équité en emploi et la formation.

LES ACTIVITÉS DU CRISES

En plus de la conduite de nombreux projets de recherche, l'accueil de stagiaires postdoctoraux, la formation des étudiants, le CRISES organise une série de séminaires et de colloques qui permettent le partage et la diffusion de connaissances nouvelles. Les cahiers de recherche, le rapport annuel et la programmation des activités peuvent être consultés à partir de notre site Internet à l'adresse suivante : <http://www.cris.es.uqam.ca>.

Juan-Luis Klein
Directeur

NOTES SUR LES AUTEURS

Fabienne FECHER est professeure au Département d'économie, Université de Liège (Belgique). Elle est rédactrice en chef de la revue les Annales de l'économie publique, sociale et coopérative/Annals of Public and Cooperative Economics.

Benoît LÉVESQUE est professeur émérite à l'Université du Québec à Montréal (UQAM), professeur associé à l'École nationale d'administration publique (ENAP) et membre régulier du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRiSES).

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION.....	9
1. DE LA RÉGIE DIRECTE À L'ÉCONOMIE COLLECTIVE (1908 À 1974).....	11
2. NOUVELLE CONJONCTURE ET NOUVEAUX CADRAGES DU TIERS SECTEUR : CELUI DE L'ÉCONOMIE SOCIALE ET CELUI DES <i>NON PROFIT ORGANIZATIONS</i> (1975-2012).....	15
2.1 Renversement de tendance : un tiers secteur qui s'affirme.....	16
2.2 Deux cadrages du tiers secteur : des approches théoriques différentes	18
3. LES PRINCIPALES THÉMATIQUES ABORDÉES POUR LA PÉRIODE DES ANNÉES 1975-2011	25
3.1 Crise économique et questionnement sur l'avenir (1975-1985)	25
3.2 Montée des nouvelles coopératives et des associations (1986-1996).....	26
3.3 Performance, gouvernance, intérêt général et théories hétérodoxes (1997-2011)	28
CONCLUSION	31
BIBLIOGRAPHIE	35

INTRODUCTION

À l'occasion du 100^{ème} numéro de la revue *Revista Cooperativismo y Desarrollo*, il nous fait grand plaisir de montrer comment la revue, *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative (Annales)*, a pu contribuer à la compréhension et à la reconnaissance de l'économie sociale par ses analyses théoriques et empiriques. Pour célébrer le centenaire de sa fondation, les *Annales* ont publié en 2008 quatre numéros qui « témoignent plus encore que les numéros des années antérieures de la richesse et de la qualité des contributions publiées » antérieurement (Thiry, 2008 : 369). Plus explicitement, un numéro spécial souligna cet événement avec, entre autres, un historique de la revue depuis ses origines (Geerkens, 2008) et une analyse de contenu des articles publiés entre 1975 et 2007 (Fecher et Lévesque, 2008). En s'inspirant de ces diverses contributions, nous proposons, dans un premier temps, un bref aperçu de la longue histoire des *Annales* en mettant en lumière sa préoccupation pour la consolidation d'une économie orientée vers l'intérêt général. Dans un deuxième temps, nous fournissons un aperçu des principales contributions portant sur la thématique de l'économie sociale et coopérative de 1975 à nos jours (2011). En conclusion, nous dégageons des éléments de transversalité qui caractérisent cette revue du point de vue tant de la connaissance que de son approche de l'économie sociale et publique.

1. DE LA RÉGIE DIRECTE À L'ÉCONOMIE COLLECTIVE (1908 À 1974)

Les *Annales* ont été créées en 1908 par Edgard Milhaud² (1873-1964) qui en a été le directeur jusqu'en 1960, laissant ainsi sa marque quant aux orientations. Très tôt, Milhaud s'est engagé en politique « aux côtés de Jean Jaurès, puis d'Albert Thomas, s'inscrivant dans la mouvance du socialisme normalien », soit un socialisme réformiste « caractérisé par son réalisme économique et son attachement à une approche scientifique du politique, appuyée sur une connaissance chiffrée » (Geerkens : 376). Cette mouvance, qui s'était formée autour de Léon Blum et Émile Durkheim et d'autres, réunissait par exemple Albert Thomas, Marcel Mauss, François Simiand et Maurice Halbwachs. Pour ces jeunes intellectuels engagés, le municipalisme et la coopération représentaient les deux principaux outils du changement social. Ainsi, la conjonction entre le niveau municipal, qui réalise une certaine socialisation de la production, et la coopération orientée principalement vers la consommation devait favoriser « la rencontre des intérêts de la collectivité productrice et de la collectivité consommatrice » que devaient promouvoir les *Annales de la Régie Directe*. Dès l'origine, on y retrouve donc la double thématique qui la caractérise encore aujourd'hui, soit celle de l'économie publique et de l'économie sociale dans la perspective de l'intérêt général. À cela s'ajoutait la préoccupation de promouvoir des recherches et des réflexions qui soient à la fois rigoureuses et pertinentes socialement.

Même si les préoccupations de départ se sont maintenues voire approfondies, les *Annales* ont connu quelques métamorphoses (Geerkens, 2008). Ainsi les *Annales* ont changé de titre à trois reprises : d'abord les *Annales de la Régie Directe* (1908-1924), puis les *Annales de l'économie collective* (1925-1974) et enfin les *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative* depuis 1974. Ces changements, qui témoignent des transformations de l'environnement politico-économique, ne sont pas sans incidence sur son contenu, son mode d'organisation et sa diffusion.

La période des années 1908 à 1924 a été caractérisée en Europe par le transfert aux collectivités publiques de certaines activités exercées en monopole, comme ce fut le cas pour la distribution de l'eau, du gaz, de l'électricité et des chemins de fer. Les *Annales de la Régie Directe* se sont alors donné comme objectifs à la fois de défendre les nouvelles entreprises nationalisées ou municipalisées, qui faisaient souvent objet de désinformation de la part de promoteurs privés, et d'illustrer de manière rigoureuse les bons résultats moins connus qu'elles obtenaient du point de vue de l'intérêt général. Dans cette perspective, les *Annales* étaient moins une revue technique

² Edgard Milhaud a connu une longue carrière universitaire : titulaire d'une Chaire d'économie politique à l'Université de Genève à partir de 1902, il devient par la suite le premier doyen de la Faculté des sciences économique et sociale en 1915. À partir de 1920, il réalise des recherches pour le Bureau international du travail (BIT) puis devient le directeur des études du BIT. Pour une brève biographie d'Edgard Milhaud, voir Raymond (1976). Également *Prix Nobel de la Paix* (s.d.).

qu'une revue portant sur les réalisations et les projets des collectivités publiques avec un souci pour les conditions de travail des employés et la satisfaction des besoins des usagers. Elles se voulaient également une revue internationale comme en témoignent leur diffusion dans 21 pays en 1914 et leur réseau de correspondants étrangers. Au cours de cette période, elles traduisent certains articles de *The International Bulletin* créé également en 1908 par l'*Alliance coopérative internationale* (ACI). Cette publication de l'ACI deviendra plus tard la *Review of International Cooperation* (Mac Pherson, 2008 : 625 et suivantes).

La période des années 1925 à 1974 est celle des *Annales de l'économie collective*. Ce changement de titre représente un élargissement du champ de la revue. Ainsi, les contributions porteront de plus en plus sur trois grandes thématiques, celle de la gestion publique à travers les entreprises publiques, celle des entreprises coopératives et de leurs relations avec les pouvoirs publics et celle de la régulation et de la législation de l'économie. À cela s'ajoutent des articles portant sur des questions économiques plus larges telles la crise économique et le plan Beveridge pour le développement social. À la fin des années 1930, les *Annales* comptent un millier de collectivités comme abonnées, dont 110 universités parmi lesquelles 69 sont situées aux États-Unis. Pour assurer une diffusion internationale, on retrouve non seulement une édition française, mais aussi des éditions en anglais, en allemand et en espagnol. Après être devenu directeur des études du *Bureau international du travail* (BIT), Milhaud a apparemment pu s'appuyer sur le secrétariat relié à cette fonction. Les *Annales* continuent d'entretenir des liens étroits avec l'*Alliance coopérative internationale*, notamment pour consolider la paix entre les nations. Enfin, la Seconde Guerre mondiale entraîne l'arrêt de la publication des *Annales* pour quelques années, soit de 1943 à 1947.

La relance des *Annales* en 1947 se fera avec l'appui financier de l'Union suisse des coopératives de consommation et de l'Union syndicale suisse. Cette relance passera par la mise en place d'une structure internationale, soit un *Centre international de recherches et d'information sur l'économie collective* (CIRIEC), dont le mandat sera à la fois de soutenir la diffusion de la revue, mais aussi d'alimenter sa rédaction. Cette structure permettra également de renforcer les interactions entre les chercheurs et les acteurs dans la perspective du double mandat. Assez rapidement, le CIRIEC se donnera des sections nationales³, des structures nationales qui ont leurs instances, leurs activités et parfois leur propre revue et qui réunissent à la fois des chercheurs et des dirigeants des entreprises publiques et coopératives. L'apport du CIRIEC au contenu s'exprime d'abord à

³ On retrouve des sections nationales dans les pays suivants : *Suisse* (1947) puis Belgique (1949), France (1950), *Luxembourg* (1951) qui fusionne avec la Belgique (1958), Autriche (1952), *Yougoslavie* (1953), *Grèce* (1956), Italie (1956), Allemagne (1960), Canada (1966), Argentine (1966), *Israël* (1968), *Inde* (1970), *Royaume-Uni et Écosse* (années 1970), Portugal (1980), Japon (1985), Espagne (1986), *Slovénie* (1992), Suède (1992), Turquie (1999), *Venezuela* (2000), Brésil (2002), Colombie (2008, INDESCO - Instituto de la Economía Social Cooperativismo Universidad Cooperativa de Colombia). Les pays en italique ne sont plus membres du CIRIEC. Pour une brève histoire du CIRIEC voir GÉLARD, Yvonne (1997), *1947-1997. 50 ans de vie du CIRIEC*, Liège, CIRIEC International, 69 p. Actuellement, le CIRIEC international compte 14 sections nationales, neuf en Europe, trois en Amérique du Sud, une en Amérique du Nord et une en Asie.

partir des Congrès internationaux qui se tiennent tous les deux ans et de commissions qui permettent aux sections nationales de contribuer à des recherches sur un thème pertinent pour les entreprises publiques et coopératives.

En 1957, le siège social du CIRIEC est transféré à Liège en Belgique alors que l'économiste Paul Lambert⁴ succède à Edgard Milhaud comme directeur du CIRIEC puis en 1960 comme directeur des *Annales de l'économie collective*. Professeur d'économie politique à l'Université de Liège et ayant séjourné à la *London School of Economics* avant la guerre, Paul Lambert connaît bien l'œuvre de John Maynard Keynes de même que la doctrine et le monde coopératif de sorte que son expertise et ses relations concernent l'ensemble de l'économie collective. Les *Annales* continuent d'être publiées en trois éditions, soit française, anglaise et allemande, mais c'est l'édition anglaise qui progresse le plus sur le plan de la diffusion. Elles sont diffusées dans 64 pays au début des années 1960, alors que 7 % des articles sont consacrés à l'Afrique, à l'Amérique latine, à l'Asie et l'Océanie (Geerkens, 2008 : 398-399). Au plan du contenu, les grandes thématiques évoquées précédemment sont maintenues avec une augmentation des articles théoriques et une ouverture pour la formalisation mathématique inhabituelle jusque-là. Le cercle des auteurs qui s'élargit également comprend des collaborateurs directs du CIRIEC, des membres des sections nationales et des Commissions scientifiques et d'auteurs de renom dont Joan Robinson, Jan Tinbergen, François Perroux ou John Kenneth Galbraith. En 1974, la référence à l'économie collective est abandonnée en faveur des *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative* (en français) et *Annals of Public and Cooperative Economics* (en anglais).

⁴ Paul Lambert est l'auteur d'ouvrages qui ont contribué à faire connaître l'œuvre de Keynes aux économistes belges. Il a aussi réalisé plusieurs publications sur les coopératives dont *La doctrine coopérative* (Bruxelles, Propagateurs de la coopération, 1959). Il a été également actif dans le monde coopératif belge et international, notamment comme membre du comité central puis du comité exécutif de l'Alliance coopérative.

2. NOUVELLE CONJONCTURE ET NOUVEAUX CADRAGES DU TIERS SECTEUR : CELUI DE L'ÉCONOMIE SOCIALE ET CELUI DES *NON PROFIT ORGANIZATIONS* (1975-2012)

Avant de caractériser la conjoncture du tiers secteur au milieu des années 1970, indiquons que les *Annales* opèrent au cours de cette période une transition vers une revue plus scientifique. C'est le défi que Guy Quaden se propose de relever en succédant en 1978 à Paul Lambert alors décédé. En 1986, les *Annales* cessent d'être éditées en trois langues. Désormais, elles publient les articles en langue originale française ou anglaise accompagnés de résumés en anglais, français, allemand, puis espagnol. Tout en conservant la maîtrise des aspects scientifiques et rédactionnels, le CIRIEC confie l'édition de la revue à une maison spécialisée, en l'occurrence De Boeck-Wesmael (Bruxelles), puis à partir de 1995 à la maison Wiley-Blackwell (Oxford). En 1988, pour renforcer la vocation scientifique des *Annales*, la direction se donne deux rédacteurs en chef, Bernard Thiry pour l'économie publique et Jacques Defourny pour l'économie sociale, avec une secrétaire de la rédaction, Christine Dussart. La création à la même époque d'un *Management board* (rédacteurs associés) et d'un *Editorial Board* (conseil de rédaction) permet aux *Annales* de s'appuyer sur un vaste réseau international qui déborde celui des sections nationales et des chercheurs engagés dans les commissions scientifiques. En 1990, le professeur Guy Quaden, alors devenu directeur de la Banque nationale de Belgique, cède la direction du CIRIEC et des *Annales* au professeur Bernard Thiry⁵ qui cumule alors cette fonction avec celle de rédacteur en chef jusqu'à la nomination en 1999 de Fabienne Fecher, comme rédactrice en chef. Enfin, depuis 2007, tous les articles des *Annales* depuis les origines ont été numérisés et sont accessibles en ligne⁶.

Pour rendre compte des contributions des *Annales* au tiers secteur (économie sociale et *nonprofit organizations*) depuis 1975, nous commencerons d'abord par caractériser le changement de conjoncture avec les divers basculements qui s'en suivent pour ensuite montrer comment ces deux nouveaux cadrages, celui de l'économie sociale et celui des *nonprofit organizations* (NPO), s'imposent tout en faisant appel à des approches théoriques différentes. La plupart des coopératives présentes sur le marché ne seront pas prises en charge par le cadrage des NPO, mais le seront par l'économie sociale. De nombreux articles continueront de s'intéresser aux coopératives sans faire référence par ailleurs à l'économie sociale. Enfin, nous réservons pour une troisième section l'examen des thématiques abordées par tous ces articles.

⁵ Bernard Thiry est professeur extraordinaire à l'Université de Liège et directeur général d'Ethias depuis 2009.

⁶ Tous les articles depuis les origines ont été numérisés. Pour l'accès en ligne, voir : <http://www.wiley.com/bw/journal.asp?ref=1370-4788>. En 2010, il y a eu 28 902 téléchargements de textes intégraux des *Annales* comparativement à un peu moins de 5 000 en 2002 (Cumine *et al.* 2010).

2.1 Renversement de tendance : un tiers secteur qui s'affirme

Attentive au changement de la conjoncture économique du milieu des années 1970, la production des *Annales* révèle plusieurs grands renversements de tendances (Monzon, 1992 ; Tomas-Carpi, 1994). D'abord, le questionnement de l'État interventionniste et la libéralisation des marchés poussent les entreprises publiques à s'ouvrir à la concurrence et à accepter la privatisation pour un certain nombre d'entre elles. Sur le plan quantitatif, l'importance du secteur public diminue relativement dans les *Annales*. Ainsi, entre 1975 et 1985, 75,4 % des articles publiés portent sur ce secteur alors qu'entre 1997 et 2007 leur proportion n'est plus que de 44,1 % (au cours des quatre dernières années, cette proportion est descendue à 40,6 %). En conséquence, le tiers secteur (ce dernier peut être entendu pour le moment comme regroupant ce qui ne relève ni du secteur étatique, ni du secteur privé capitaliste) prend plus d'importance. Ainsi, entre 1975 et 1985, 24,6 % des articles publiés (N = 207) portent sur le tiers secteur alors que, de 1997 à 2007, leur nombre atteint 55,9 % de l'ensemble (N = 254). Pour les quatre dernières années (N = 86), cette proportion atteint 59,3 %. Lorsqu'on compare l'importance respective du secteur public et du tiers secteur, on peut parler d'un renversement de tendance. Par ailleurs, il faut reconnaître que les frontières entre les deux secteurs sont de plus en plus poreuses (Cox, 1999), notamment dans le domaine des services publics (Cox, 2008 ; Birchall, 2002 ; Anheier et Ben-Ner, 1997 ; Ben-Ner, 1993).

Si l'on s'en tient au tiers secteur comme comprenant les associations, les coopératives et les mutuelles, on peut relever également quelques renversements de tendance. En premier lieu, les associations sans but lucratif n'ont cessé de croître dans la plupart des pays où la société civile pouvait s'exprimer. Dans les *Annales*, ce n'est qu'à partir de 1986 qu'on y retrouve des articles sur les associations comme organisme sans but lucratif. De fait, elles étaient encore marginales au début des années 1970, mais elles sont devenues par la suite une force économique, avec parfois 10 % et plus de la main-d'œuvre active dans les années 2000 (Salamon, 2010). Il s'est produit une «global associational revolution» dans tous les coins de la planète (Salamon, 2008 : 168). Dans certains pays comme aux États-Unis, elles constituent un secteur en elles-mêmes, celui des Nonprofit Organizations (NPO). Dans l'Union européenne, en 2002, les associations sans but lucratif avaient presque deux fois plus d'employés que les coopératives en ont, soit 7.128.058 employés comparativement à 3.663.534 (Monzon et Chaves, 2008 : 568). Par ailleurs, si l'on réunissait le seul travail volontaire dans un pays fictif, Volunteerland, ce pays serait le deuxième du monde pour sa force de travail, avec 971 millions de volontaires, immédiatement derrière la force de travail de la Chine mais devant celle de l'Inde (Salamon, Sokolowski et Haddock, 2011 : 237). Avec la réduction du financement provenant des pouvoirs publics, les associations sans but lucratif développent de plus en plus d'activités financières pour devenir

dans certains cas des entreprises sociales (Borzaga et Defourny, 2001 ; Nyssens, 2006 ; Bellet, 1994).

En deuxième lieu, depuis 1975, les coopératives ont évolué selon deux tendances contrastées. D'une part, certaines coopératives et mutuelles ont connu une croissance comme dans le secteur de l'épargne et du crédit, alors que d'autres ont été décoopérativisées ou démutualisées, notamment dans les domaines de la consommation alimentaire et des assurances (Birchall, 2000). D'autre part, de nouvelles coopératives sont apparues d'abord dans des secteurs qui relevaient jusque-là de l'État tels l'insertion socio-professionnelle et les services sociaux, puis dans des secteurs d'avenir tels le développement durable et le commerce équitable. Ces évolutions tendent à réduire les différences entre les coopératives et les associations comme c'est le cas des coopératives sociales et des entreprises sociales où l'on retrouve un membership hétérogène (Borzaga, 1991 et 1996). Dans cette perspective, l'économie sociale représente également un renversement de tendance dans la mesure où, après trois quarts de siècle où les forces centrifuges prédominaient, les forces centripètes s'imposent aux diverses composantes (Manoa, Ralut, Vienney, 1992). Même si les coopératives, les mutuelles et les associations continuent de se différencier par leurs statuts juridiques, leurs traditions et leurs identités, elles affirment de plus en plus leur appartenance à un même ensemble en raison de caractéristiques communes qu'expriment le plus explicitement les principes coopératifs et leur rapport à l'intérêt collectif. L'importance de ce rapprochement est manifeste en Europe et en Amérique latine (Monzon et Chaves, 2008). Il ne s'est pas opéré dans tous les pays et il n'est pas exempt de questionnement, y compris dans un pays comme la France où les coopératives et les mutuelles ont été les premières à faire la promotion de l'économie sociale à partir du milieu des années 1970 (Draperi, 2007).

Si les *Annales* sont une revue centenaire où les coopératives et les mutuelles ont donné lieu à des articles depuis le début du XX^{ème} siècle, l'économie sociale n'y est apparue qu'en 1974 avec le changement de nom de la revue. Entre 1975 et 1985, l'économie sociale comme référence principale n'est présente que dans 3,9 % des articles relevant du tiers secteur, alors que les coopératives et les mutuelles représentaient 88,2 % des articles (7,9 % font référence à d'autres cadrages du tiers secteur), aucun article ne fait alors référence explicitement à l'approche NPO. Entre 1997 et 2007, les études des coopératives et des mutuelles représentent 48,6 % des articles du tiers secteur alors que les articles faisant explicitement référence au cadrage des NPO s'élèvent à 23,9 % et à celui de l'économie sociale à 19,7 % (il faut ajouter 7,8 % pour divers cadrages autres telles les entreprises sociales). En somme, en ce qui concerne la définition du tiers secteur, on retrouve dans la revue des *Annales* principalement deux cadrages, celui de l'économie sociale et celui des NPO qui présentent des similitudes mais aussi des différences non négligeables.

2.2 Deux cadrages du tiers secteur : des approches théoriques différentes

Selon le cadrage de l'économie sociale, le tiers secteur peut être défini de deux manières qui traduisent aussi des inscriptions institutionnelles différentes (Mertens, 1999). La première circonscrit le tiers secteur à partir des formes juridiques et institutionnelles, celles des coopératives, des mutuelles, des associations et des fondations. Comme ces formes institutionnelles sont définies à l'échelle des pays (ou des provinces), elles sont variables quant aux éléments retenus, comme c'est le cas même pour les coopératives (certains pays comme le Royaume-Uni et le Danemark n'ont d'ailleurs pas de loi coopérative, alors que la Belgique a un cadre moins rigide quant aux principes). De plus, le statut juridique de l'association est insuffisant dans la plupart des pays puisqu'il ne permet pas de discriminer celles qui ont des activités économiques de celles qui n'en ont pas. En somme, on ne retrouve pas de définition institutionnelle de l'économie sociale qui s'imposerait universellement, d'où la nécessité de compléter cette définition en faisant appel à des principes relativement partagés, soit la finalité de services aux membres ou à la collectivité, l'autonomie de gestion et le contrôle démocratique par les membres, la primauté des personnes et du projet sur le capital dans la répartition des surplus ou des excédents (Defourny, 2006 ; Monzon, 1997). Les contributions des pionniers, Henri Desroche et Claude Vienney, de même que les travaux réalisés depuis par la Commission internationale de l'économie sociale du CIRIEC (Defourny et Monzon, 1992 ; Defourny, Favreau et Laville, 1998 ; Chaves, Cornforth, Schediwy et Spear, 2004 ; CIRIEC/Bouchard, 2009) et ceux réalisés pour établir des comptes satellites sur l'économie sociale ont permis des avancées significatives (Monzon et Chaves, 2008 ; Archambault et Kaminski, 2009) ou dans le cadre de commandites (CIRIEC, 2000 et 2006). Toutefois, la question de la définition de l'économie sociale demeure également ouverte d'un point de vue théorique.

Par ailleurs, le cadrage du tiers secteur à partir des «nonprofit organizations» (NPO) ne s'est imposé qu'à partir de la fin des années 1980, même si les associations sans but lucratif existent depuis très longtemps (Robbins, 2006). Le Comparative Nonprofit Sector Project de la Johns Hopkins University (Baltimore) animé par Salamon a contribué à la diffusion à l'échelle internationale du cadrage des NPO, notamment à partir du travail de création de comptes satellites nationaux pour les associations sans but lucratif et la production de manuels en partenariat avec la Division statistique des Nations Unies et l'Organisation internationale du travail. Dans cette perspective, les NPO sont définies comme des organisations ayant les caractéristiques suivantes : 1) *une structure et des activités régulières* qu'elles aient un statut juridique ou non, 2) *une existence autonome par rapport à l'État* même si ce dernier contribue au financement de leurs activités, 3) *la non-distribution des profits* à leurs propriétaires, membres ou actionnaires même si elles peuvent générer des surplus dans le cours de leurs opérations, ces surplus doivent être réinvestis dans l'organisation conformément à ses objectifs, 4) un

mécanisme de gouvernance interne qui leur soit propre, 5) un membership reposant sur le volontariat et non sur l'obligation ou la contrainte (Salamon, 2010 : 177-178).

Comme on peut le constater, le cadrage des NPO et celui de l'économie sociale s'appuient sur plusieurs caractéristiques communes, soit le fait d'être des organisations autonomes, ayant des activités régulières, leur propre mécanisme de gouvernance, misant sur le volontariat et ayant une finalité sociale ou de non-profit. Ce dernier point pourrait s'appliquer également aux coopératives si l'on considère qu'elles ne distribuent des surplus à leurs membres qu'en fonction des activités et non du capital investi. Toutefois, les NPO et l'économie sociale présentent des différences majeures dans l'opérationnalisation de leur cadrage du tiers secteur.

En premier lieu, les NPO placent au centre de leur territoire les organisations sans but lucratif et considèrent la non-distribution des profits comme étant l'élément le plus distinctif des organisations retenues (Valentinov, 2008) alors que l'économie sociale tend à considérer les coopératives comme la forme exemplaire du point de vue de la précision et de la rigidité de ses principes. En deuxième lieu, pour l'économie sociale, le mécanisme de la démocratie permet d'orienter les activités non-marchandes et même marchandes vers des finalités sociales, l'intérêt collectif ou l'intérêt général alors que pour les NPO la contrainte de non-distribution des profits devrait assurer la poursuite de l'intérêt général. En troisième lieu, le cadrage proposé par les NPO et l'économie sociale diffère considérablement tant du point de vue de l'inclusion que de l'exclusion des composantes. Ainsi, les NPO incluent les activités de défense des droits, les syndicats, les hôpitaux et les universités (même lorsqu'ils sont financés par l'État), les organisations religieuses, les clubs sociaux alors que l'économie sociale tend à exclure la plupart de ces organisations, soit parce qu'elles dépendent trop de l'État comme c'est le cas des universités et des hôpitaux (dans les pays où l'État providence est développé), soit encore parce qu'elles n'ont pas d'activités économiques comme c'est le cas des clubs sociaux et des organismes de défense des droits. Par ailleurs, si l'économie sociale exclut les associations qui n'ont pas d'activités économiques (production de biens et de services), elles incluent toutes les associations sans but lucratif qui ont des activités économiques de même que l'ensemble des coopératives et des mutuelles et même les fondations (au moins celles qui sont autonomes quant à leur gouvernance).

Même si la Commission internationale de l'économie sociale du CIRIEC a plutôt favorisé le cadrage de l'économie sociale pour ses travaux de recherche, la revue des *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative* s'est montrée ouverte aux analyses et recherches provenant aussi bien des NPO que de l'économie sociale. Pour la période 1986 à 1996, le nombre d'articles relevant explicitement de l'économie sociale comme cadrage était de 5,2 % et celle des NPO de 23,9 % de l'ensemble des articles traitant du tiers secteur (le pourcentage des articles traitant des coopératives et des mutuelles, sans référence explicite à l'économie sociale, s'élevait par

ailleurs à 66,9 %). Pour la période 1997 à 2007, les articles relevant de l'économie sociale atteignaient 19,7 % et celle des NPO 23,9 % de l'ensemble des articles traitant du tiers secteur (les coopératives et les mutuelles représentent alors 48,6 % de l'ensemble), le reste étant constitué d'articles ne relevant ni de l'un et ni de l'autre. Les articles sont sélectionnés en fonction de leur qualité scientifique par des arbitres externes, à condition qu'ils portent sur les thématiques qui spécifient les *Annales*. Ainsi, les *Annales* apparaissent comme un espace scientifique où ces deux cadrages, de même que les approches les alimentant, peuvent être en dialogue avec comme objectif premier l'avancement des connaissances, en témoigne la contribution réciproque des NPO et de l'économie sociale à la constitution de comptes satellites (Monzon et Chaves, 2008 ; Salamon, 2009 ; Archambault et Kaminski, 2009).

Par ailleurs, ces deux cadrages font appel à des approches théoriques quelque peu différentes. En ce qui concerne l'économie sociale, Claude Vienney (1994 et 1992) a montré comment une approche économique hétérodoxe pouvait être pertinente aussi bien pour rendre compte de l'origine de ces organisations que de leur forme organisationnelle et institutionnelle. En s'inspirant des recherches de Georges Fauquet (1935) sur les coopératives, Vienney définit l'économie sociale comme résultant de la combinaison d'un groupement de personnes et d'une organisation productive d'un bien ou d'un service donnant ainsi lieu à un double rapport, soit un rapport de sociétariat et un rapport d'activité, les deux étant réunis par des règles plus ou moins explicites selon le statut juridique (celui de la coopérative étant le plus complet et le plus précis). Pour l'analyse des organisations relevant de l'économie sociale, il propose trois dimensions, d'abord, les acteurs qui sont relativement dominés, ensuite, les activités non ou mal satisfaites par le marché et l'État et enfin les règles qui combinent le double rapport de sociétariat et d'activité. Cette contribution théorique qui mise sur l'utilitarisme collectif sera complétée par le sociologue Henri Desroche (1983 et 1976). À partir entre autres de la sociologie des mouvements sociaux et des utopies, ce dernier met en lumière le rôle relativement déterminant joué par le ou les fondateurs et par le projet social qui les anime, projet beaucoup plus large que les modestes réalisations de départ, ce dont témoigne également la redécouverte de l'économie sociale par les coopératives et les mutuelles au milieu des années 1970 (Drapéri, 2007).

Même si ces deux contributions pionnières ont été largement reconnues, au moins dans la francophonie, elles ont donné lieu à des questionnements et à des amendements parfois significatifs. Certains questionnent le terme « économie sociale », notamment son qualificatif. Comme l'écrit José Luis Monzon, il est « redondant d'appliquer le qualificatif sociale à l'activité économique, puisque celle-ci suppose toujours dans la société, une activité sociale ». Il ajoute toutefois que le terme économie sociale est par ailleurs nécessaire pour bien marquer la spécificité de l'économie dite sociale que représentent sa gouvernance démocratique, son mode de propriété et ses modalités de répartition des surplus (Monzon Campos, 1992). Monzon et plusieurs chercheurs du CIRIEC n'hésiteront pas à établir un rapport entre l'économie sociale et

l'économie publique à partir de la notion d'intérêt général (Monzon, 2006, Chaves et Monzon, 2000 ; Lévesque, Malo et Rouzier, 1997 ; Lévesque, 2003). Ainsi, « les entreprises d'économie sociale se caractérisent par leur finalité d'intérêt général » (Monzon Campos, 1987 : 29) non seulement en raison des intérêts collectifs portés par ces entreprises, mais aussi les missions d'intérêt général assumées par ces dernières, par exemple la lutte contre le chômage ou encore l'offre de services sociaux d'intérêt général (Monzon Campos, 1997 ; Chaves et Monzon, 2000). Monnier et Thiry (1997) expliciteront ce rapport à l'intérêt général en montrant comment à partir de « périmètres de solidarité », l'économie sociale permettait de construire des intérêts collectifs qui participent à la construction de l'intérêt général (Lévesque et Thiry, 2008). Ce faisant, l'entreprise d'économie sociale n'est pas confondue avec l'entreprise publique puisque cette dernière vient d'en haut alors que la première vient d'en bas, d'initiatives de la société civile (Monzon Campos, 1987 : 29).

D'autres contributions théoriques feront appel explicitement à Karl Polanyi pour indiquer que le terme économie, que l'on retrouve dans l'expression « économie sociale », doit être pris dans son sens non pas formel comme le font les économistes néoclassiques mais substantif comme le font certains économistes hétérodoxes. Dès lors, l'économie désigne des activités de production, de distribution et de consommation telles qu'institutionnalisées dans une société donnée. Sous cet angle, l'économie ne se limite ni au marché, ni à la monnaie, ni à l'entreprise. Ainsi, dans l'économie sociale, on retrouve à la fois des activités et des ressources marchandes (contributions monétaires des usagers), non marchandes (subventions des pouvoirs publics) et non monétaires (bénévolat des membres ou des donateurs). Le fonctionnement démocratique favorise à la fois l'hybridation de ces ressources et la reconnaissance des diverses parties prenantes. Certains chercheurs mobiliseront d'autres approches hétérodoxes dont celles des conventions (Boltanski et Thévenot, 1991) pour caractériser la pluralité des logiques d'action et des modalités de coordination qu'on retrouve dans l'économie sociale et les associations (Enjolras, 2004 et 1995). Sous cet angle, l'activité économique relève d'une diversité de mondes ou de logiques, soit entre autres le monde marchand, le monde industriel (efficacité), le monde civique (bien commun), le monde domestique (réciprocité). Si ces divers mondes peuvent cohabiter en dehors de l'économie sociale, cette dernière réussit mieux que les autres à les conjuguer voire à les harmoniser en raison de son mode de gouvernance faisant appel à la démocratie ou à l'espace public et à un mode collectif de propriété. On retrouve cette perspective dans l'approche de l'économie solidaire (Laville, 1994 et 2003 ; Petrella, 2001) qui mobilise en plus les notions de solidarité et d'espace public (Habermas) tout en mettant en lumière l'encastrement social et l'encastrement politique, notamment dans les services de proximité. Enfin, l'entreprise sociale qui est apparue plus récemment est définie par une double dimension, sociale et économique, dont les critères reprennent à la fois ceux de l'économie sociale et des NPO (Bellet, 1994 ; Nyssens, 2006 ; Borzaga et Defourny, 2001).

Les approches théoriques mobilisées dans les articles publiés dans les *Annales* varient également selon la discipline des auteurs. Outre l'économie et la socio-économie comme nous venons de le voir, les sciences du management se retrouvent à la base de nombreux articles, notamment pour l'analyse de la gestion, de la gouvernance et de l'entrepreneuriat (Bouchard, 2005 ; Chaves et Sajardo-Moreno, 2004 ; Malo et Vézina, 2004 ; Chaves, Cornforth, Schediwy et Spear, 2004). On retrouve également des articles qui relèvent de diverses disciplines dont le droit (Münkner, 1994), l'histoire (MacPherson, 2008 ; Levasseur et Rousseau, 1992), la science politique (Vaillancourt, 2009) et la pensée économique (Demoustier et Rousselière, 2005 ; Ferraton, 2008 ; Gazier et Mendell, 2009). Les articles relevant de l'économie néoclassique sont pratiquement absents pour traiter de l'économie sociale, à l'exception de ceux qui portent sur la gouvernance à partir de la théorie des relations d'agence, par exemple. Toutefois, plusieurs articles portant sur les coopératives et les mutuelles utilisent la théorie néo-institutionnelle des coûts de transaction (Williamson) pour fonder l'avantage coopératif (la réduction des coûts de transaction que favorisent les règles coopératives) ou encore en montrer les limites, notamment celles résultant des coûts de transaction occasionnés par des droits de propriété non individualisés et une gouvernance misant sur la participation. Enfin, les études portant sur la performance et l'efficacité des coopératives et des mutuelles font appel le plus souvent à la microéconomie (Megarejo *et al.*, 2010 ; Worthington, 2010 ; Mosheim, 2008).

Par ailleurs, les articles portant sur le tiers secteur à partir du cadrage des NPO mobilisent principalement (mais non exclusivement) des approches relevant de l'économie néoclassique s'en remettant quasi-exclusivement à l'action rationnelle pour expliquer la demande pour ce type d'organisation (Ben-Ner et Van Hoomissen, 1991). Dans cette perspective, les auteurs mobilisent cependant une diversité de théories aussi bien pour expliquer la demande que l'offre. Ainsi, la théorie des biens publics explique comment la production des NPO répond aux besoins des minorités et aux demandes plus particulières, alors que la production du secteur étatique cherche d'abord à satisfaire les demandes universelles en accord avec les préférences exprimées par le vote médian (Weisbrod, 1977). Pour la théorie du contrôle du consommateur (Ben-Ner, 1986), les NPO, qui associent les usagers pour la production des services ou des biens, réduisent les coûts de transaction résultant d'asymétrie d'information entre le producteur et le consommateur, quant à la qualité et la quantité des services, par exemple. Par ailleurs, pour Hansmann (1980), la contrainte de la non-distribution du profit favorise le développement de la confiance qui réduit les coûts de transaction en assurant l'usager que l'entrepreneur ne cherche pas l'appropriation privée des fonds consacrés à l'association et qu'il n'a pas d'incitation à réduire la qualité. Pour la théorie de l'offre, les entrepreneurs dans les NPO sont motivés par des objectifs idéologiques ou même religieux, sortant ainsi de l'action rationnelle instrumentale pour entrer dans l'action rationnelle en valeur (Rose-Ackerman, 1996 ; James, 1987).

Ces diverses théories des associations s'inscrivant dans le cadrage des NPO fournissent des connaissances à plusieurs égards utiles, dont l'identification des activités et les conditions les plus propices à leur création et à leur développement. Pour Valentinov (2008 : 36), ces analyses n'ont pas suffisamment accordé d'attention aux caractéristiques structurelles des NPO pour accomplir ces fonctions, à l'exception de la contribution de Hansmann (1980) qui fait le lien entre la contrainte de non-distribution du profit et le développement de la confiance. Dans toutes les autres théories, la contrainte du non profit est trop souvent utilisée comme explication négative (comme d'ailleurs celle de l'échec du marché et des gouvernements) sans prise sur ce qu'elle permet de faire, soit son rôle positif. Dans cette perspective, la contrainte du non-profit permet de proposer une théorie économique réunissant l'ensemble des autres théories concernant les NPO. La contrainte du non-profit favorise la participation des usagers pour ceux qui refusent de déléguer leur participation à des producteurs orientés vers la maximisation du profit. De même, du côté de l'offre, elle permet l'expression de motivations plutôt idéologiques voire religieuses, des motivations autres que celles reliées directement au profit. Au terme de son argumentation, Valentinov admet toutefois que les NPO ne sont probablement pas le seul arrangement institutionnel pour réaliser l'engagement de l'utilisateur à partir de raisons autres que celle du profit. S'il nous invite à poursuivre la recherche et sans remettre en cause l'importance de la contrainte du non-profit, il faudrait bien voir si les mécanismes favorisant une gouvernance démocratique dans la production et la consommation ne favorisent pas également un engagement des usagers et ne produisent pas aussi le développement de la confiance, à supposer que le profit ne soit pas la finalité première.

Les contributions s'inspirant de la théorie néo-classique pour expliquer les NPO ont donné lieu à des critiques qui en identifient les limites. Les critiques externes au paradigme mettent en évidence l'homologie existante entre ces explications et le contexte anglo-saxon où prédominent les fondations combinées à un État-providence peu développé ou profondément remodelé (Evers et Laville, 2004 ; Nyssens, 2006 ; Wijkstrom, 1997). Les critiques internes concernent principalement les présupposés de ces théories, notamment une analyse trop exclusivement centrée sur l'action rationnelle et la recherche de son intérêt individuel. Pour une meilleure compréhension de ces organisations, comme l'écrivait l'économiste Benedetto Gui (1987), « il est nécessaire de commencer avec des présupposés moins simplistes des motivations des actions humaines que ceux de la littérature théorique économique. » Les perspectives des économistes hétérodoxes qui tentent d'élargir le champ de la rationalité en direction de la rationalité axiologique, par exemple, permettent de prendre en charge la spécificité des modes de coordination et des formes institutionnelles des associations et plus largement de l'économie sociale (Enjolras, 2004).

3. LES PRINCIPALES THÉMATIQUES ABORDÉES POUR LA PÉRIODE DES ANNÉES 1975-2011

Les principales thématiques que l'on retrouve dans les articles publiés au cours des trois dernières décennies ont varié au fil des diverses conjonctures qui ont marqué cette période, d'où l'intérêt d'identifier des périodes plus courtes.

3.1 Crise économique et questionnement sur l'avenir (1975-1985)

La crise économique du milieu des années 1970 suscite tantôt des inquiétudes, tantôt des espoirs comme en témoignent certains articles. C'est notamment le cas d'articles portant sur les coopératives de production. Alors que la crise du travail (refus du taylorisme) et l'émergence de nouvelles valeurs, telles celles de la contre-culture dans les années 1960, avaient donné lieu à des entreprises alternatives et à l'autogestion dans la production, la crise de l'emploi de la fin des années 1970 ajoute la nécessité de créer des emplois, quitte même à ce que les travailleurs reprennent les entreprises menacées de fermeture. Ainsi, 37,2 % des articles de cette période portent sur l'autogestion et les coopératives de production. Les perspectives d'avenir de l'économie sociale sont analysées le plus souvent en liaison avec le secteur public et parfois dans la perspective d'une nouvelle économie mixte (31,2 %). On retrouve en troisième lieu des articles portant sur les coopératives dans les pays du sud (13,7 %). Le reste des articles (17,8 %) ne permet pas de regroupement précis, il est alors question de divers secteurs coopératifs ou encore de questions telles la formation et la pensée coopérative. Revenons brièvement sur ces trois principales thématiques.

À quelques exceptions près, l'autogestion est examinée principalement sous l'angle de l'entreprise contrôlée par les travailleurs, soit sans doute à partir de coopératives ouvrières de production mais aussi d'autres formes juridiques, notamment dans le cas de reprises d'entreprises par les travailleurs (Pestieau et Quaden, 1978). La dégénérescence des formes démocratiques pour ces initiatives (Webb et Webb, 1920) est remise en question dans quelques articles (Jones, 1975). Comme les analyses s'inspirant de l'approche néoclassique avancent que les travailleurs négligent les investissements en privilégiant leur rémunération, plusieurs articles questionneront cette affirmation. En proposant un équilibre général de l'autogestion à partir de l'approche néoclassique, Vanek démontre la possibilité d'un équilibre à partir de la valeur maximale ajoutée par travailleur qui remplace l'équilibre de la maximisation du profit comme objectif pour l'entreprise autogérée (Steinherr, 1978). Refusant de considérer ces résultats comme définitifs, d'autres chercheurs inviteront leurs collègues à mener des recherches

empiriques (Pryor, 1983). En même temps, d'autres articles s'intéresseront aux conditions de développement de ces entreprises, leur financement et l'accompagnement par des agences spécialisées pour contrer les forces négatives (Defourny, 1983 ; Cornforth, 1984).

La seconde thématique concerne l'avenir de la coopération et la portée de l'économie sociale qui émerge alors. Certains articles laissent supposer que la crise de l'emploi et du capitalisme pourrait nous faire entrer dans un troisième stade de développement du capitalisme (Woodworth, 1984) ou encore dans une économie sociale révélant ainsi la compatibilité du marché avec l'économie publique, sociale et coopérative, en somme une économie plurielle même si le terme n'est pas encore utilisé (Quaden, 1978 et 1982). Ainsi, en France et en Espagne, les coopératives, les mutuelles et même les associations entrevoient l'économie sociale comme un projet commun (Moreau, 1983 et Monzon, 1987) ou encore comme une possibilité de réconcilier l'économique et le social (Marée et Saive, 1984). Toutefois, d'autres articles soulèvent des inquiétudes que le développement du tiers secteur se fasse au détriment du secteur public (Thiemeyer, 1982). Dans cette perspective, certains se demandent si la convergence qui s'opère entre le marché, l'économie publique et l'économie sociale ne rendra pas impossible une théorisation spécifique de la gestion de ces entreprises autres que capitalistes (Petrelli, 1976).

Enfin, les articles concernant les coopératives dans les pays du sud portent aussi sur l'autogestion, au moins en Amérique latine, et sur la capacité de ces dernières comme moyen pour le développement (Lucius et Mitchell, 1979) ou encore pour contrer l'exode rural (Soulas de Russel, 1984b) ou même la famine, à partir des coopératives agricoles et de crédit (Taylor, 1975). Comme les résultats dans les pays du sud seront mitigés, certains articles tentent d'identifier les conditions de succès (Van Dooren, 1982) telles une formation adaptée (Soulas de Russel, 1984a) et l'adoption de nouvelles approches différentes du modèle occidental (Platteau, 1984 ; Wignaraja, 1985).

3.2 Montée des nouvelles coopératives et des associations (1986-1996)

Les articles portant sur le tiers secteur connaissent une forte croissance par rapport à la période précédente, le nombre passe de 51 à 115. Les entreprises gérées par les travailleurs arrivent en tête (33,2 %) suivies des coopératives des autres secteurs, puis des associations sans but lucratif (20,8 %) et de la démutualisation (9,5 %). Les autres articles portent sur d'autres sujets en liaison principalement avec les coopératives. En somme, plus de la moitié des articles du tiers secteur sont consacrés aux coopératives, dont la plupart aux nouvelles coopératives.

Deux numéros thématiques consacrés aux entreprises gérées par les travailleurs ont contribué à une augmentation du nombre d'articles (Thomas et Defourny, 1990 ; Defourny, 1986). Si l'on excepte les analyses de performance économique de ces entreprises (Côté, 1989 ; Defourny, 1986), la perspective de la plupart de ces articles n'est pas tellement différente de celle de la période précédente. Ainsi, pour répondre à l'aversion des travailleurs à l'investissement, des fonds dédiés sont proposés comme compléments à l'autofinancement alors que des agences spécialisées sont considérées comme moyens pour augmenter les compétences de gestion des travailleurs (Thomas, 1990 ; Defourny, 1990 ; Guérard, 1990 ; Laville et Marchat, 1990). Les différences de développement de ces entreprises révélées par les comparaisons internationales sont expliquées par des cadres institutionnels contrastés et des soutiens variables de la part des pouvoirs publics (Cornforth et Thomas, 1994). Quelques articles analysent aussi les expériences de rachat d'entreprise par les travailleurs dans un contexte de privatisation, au Royaume-Uni, par exemple, ou de transition vers une économie de marché dans les pays de l'Est. Si ces analyses sont en principe favorables à ces réalisations, elles seront considérées comme transitoires ou même réversibles (Wright, Thomson et Robie, 1989 ; Filatotchev, Writht et Buck, 1995 ; Ellerman, 1990 ; Ben-Ner, 1993).

Les articles consacrés aux autres formes de coopératives dressent des portraits nationaux, comme par exemple ceux de la Suède (Bager et Michelsen, 1994), du Québec (Lévesque, 1989), de l'Espagne (Monzon, 1987) et de la Belgique pour les mutualités (Feltesse, 1992). On retrouve aussi des monographies de réussite du type de Mondragon (au Pays-Basque) et des Caisses populaires au Québec qui entraînent parfois des réflexions sur l'avantage coopératif (Nilsson, 1996 ; Stryjan, 1994 ; Bergeron et Lalancette, 1993 ; Côté, 1989). Mais, la recherche sur les coopératives porte aussi sur des questions concrètes telles le financement, le marketing, le rôle social (Nilsson, 1994). De plus, les difficultés rencontrées par certains secteurs coopératifs sont également prises en considération, tels celui des coopératives de consommation (Schediwy, 1995) et des mutuelles d'assurances menacées de démutualisation (numéro thématique vol. 62 n° 3, 1991). De même, les questions de l'isomorphisme avec l'entreprise privée (Bager, 1994 ; Saxena et Craig, 1990) et de l'hybridation avec les associations sans but lucratif à travers les coopératives sociales (Borzaga, 1996) ou encore avec les entreprises privées à travers les holdings. Certains s'inquiètent que de telles transformations ne semblent pas reconnues par les dirigeants coopératifs (Chomel et Vienney, 1996). Enfin, les échecs des coopératives en Afrique complètent un portrait contrasté des coopératives pour la première moitié des années 1990 (Develtere, 1993).

La grande nouveauté sur le plan des thématiques dans les articles des *Annales*, c'est le fait que 20 % des articles sur le tiers secteur portent sur le tiers secteur à partir du cadrage principalement des NPO et secondairement à partir de l'économie sociale. Un numéro thématique consacré aux analyses économiques en termes de NPO donne un aperçu des

approches théoriques (Ben-Ner et Gui, 1991 ; Ben-Ner et Van Hoomissen, 1991 ; Gui, 1991) alors que plusieurs autres articles sont orientés vers l'analyse de problèmes concrets tels la philanthropie et le financement, les motivations des donateurs et des bénévoles, l'effet possible d'éviction des subventions gouvernementales sur les dons, la capacité d'accueil des bénévoles et leur coût d'utilisation, la concurrence entre les NPO et les entreprises pro-profit dans les marchés commerciaux, la performance, la taille et les niveaux d'emploi, la régulation et la coordination des activités par les pouvoirs publics (quasi-market et délégation de pouvoir). Enfin, des portraits nationaux de pays européens laissent voir l'importance des associations dans tous les pays, mais aussi leur niveau inégal de développement.

Enfin, la démutualisation représente un thème nouveau qui a fait l'objet d'un colloque du CIRIEC dont les principales contributions sont publiées dans un numéro thématique (vol. 62, n° 3, 1991). Les facteurs qui influencent la démutualisation sont la déréglementation et la concurrence, notamment dans le domaine des assurances. De plus, les actifs accumulés par les mutuelles suscitent des convoitises de la part des entreprises privées évoluant dans le domaine. L'efficacité des mutuelles est également considérée (Donni et Hamende, 1993 ; Buckland et Thion, 1991), mais il faudra attendre la période suivante pour obtenir un bilan mieux documenté de ces démutualisations.

3.3 Performance, gouvernance, intérêt général et théories hétérodoxes (1997-2011)

Les articles portant sur le tiers secteur (coopératives, mutuelles, associations et fondations) ont augmenté encore par rapport à la période précédente passant de 115 à 142 de 1997 à 2007. De plus, cette progression s'est maintenue au cours des années 2008 à 2011 alors que 51 des 86 articles (59,3 %) publiés portaient sur le tiers secteur, pour un total de 193 articles publiés entre 1997 et 2011. La croissance de l'intérêt pour le tiers secteur va de pair avec un certain éclatement des thématiques bien qu'il soit possible de proposer un premier regroupement autour des quatre thématiques suivantes.

La thématique de la performance et l'efficacité des entreprises de l'économie sociale compte le plus d'articles. Bien qu'elle porte sur tous les secteurs, les coopératives et les mutuelles dans le domaine financier sont le plus souvent étudiées. En réponse sans doute aux privatisations, il est montré par exemple qu'en France la rentabilité des banques coopératives est supérieure à celle des banques commerciales pour la période 1992-1999 (Sifakis-Kapetanakis, 2007) et que pour les mutuelles au Royaume-Uni les gains des usagers dépassent ceux des sociétés privées de l'ordre de 5 % à 8 % (Ashton et Letza, 2003). Par ailleurs, la démutualisation, qui a permis d'augmenter la capitalisation de certaines entreprises, n'a pas toujours été initiée pour des

raisons d'efficience, mais aussi pour l'expropriation d'un patrimoine qui suscitait la convoitise, notamment en Australie (Davis, 2007). Les perspectives de rationalisation et de regroupement des coopératives d'épargne et de crédit ont encouragé des recherches sur les économies d'échelle et de gamme (Leclerc *et al.*, 1999 ; McKillop et Fergusson, 1998). Parmi les facteurs qui influent sur la performance, la gestion des ressources humaines (Arcand *et al.*, 2004) et l'intégration dans un réseau plus centralisé (Desrochers et Fischer, 2005) sont mentionnées. De même, dans les coopératives agricoles, la gestion intégrée pour résoudre des problèmes de propriété et d'horizon accroît la performance, comme cela a été observé pour les coopératives portugaises de vin (Rebello *et al.*, 2002). Enfin, la performance des associations est également analysée en comparaison avec le secteur public et le secteur privé. Ainsi, les collèges et les écoles relevant du secteur sans but lucratif se révèlent plus efficaces que ceux des autres secteurs (Barnetta et Rurati, 2003).

Bien que les associations sans but lucratif analysées à partir du cadrage des NPO et de l'économie sociale donnent lieu à des thématiques parfois similaires telle l'évaluation, elles sont néanmoins très souvent objet de thématiques contrastées. Ainsi, deux sous-thèmes reviennent fréquemment pour les NPO, soit celui des dons et celui des bénévoles parfois en liaison avec la rémunération des employés. Ainsi, on s'interroge sur l'influence des incitations fiscales sur la contribution des ménages (Garcia et Marcuello, 2001). De même, l'engagement des bénévoles soulève la question de leurs motivations intrinsèques (Prouteau et Wolff, 2004) alors que, pour les employés, on s'interroge plutôt sur le niveau de leur rémunération, apparemment dans une position intermédiaire entre le secteur public et le secteur privé (Almond et Kendall, 2001), sans oublier les compensations non monétaires (Moscal *et al.*, 2007). D'autres montrent que les caractéristiques de l'emploi doivent être prises en considération pour expliquer la différence de satisfaction dans l'emploi entre le secteur à but lucratif et le secteur à but non lucratif (Lanfranchi et Narcy, 2008). Par ailleurs, les articles portant sur les associations dans une perspective d'économie sociale soulèvent la question d'un financement approprié à partir de la finance solidaire et de la microfinance (Taupin et Glemain, 2007 ; Ferraton et Vallat, 2004 ; de Combrugghe *et al.*, 2008). Le financement des associations est aussi posé selon la problématique de l'hybridation de ressources marchandes, non marchandes et non monétaires (Nyssens, 1997 ; Laville, 2003). Enfin, à la différence des articles cadrés selon les NPO, les articles relevant de l'économie sociale sont plus attentifs à l'insertion socio-professionnelle, au développement local et à la création d'emploi, y compris quand il est question de services sociaux (Westerdahl et Westland, 1998 ; Spear et Bidet, 2005).

Le changement de frontière entre le tiers secteur et les autres secteurs représente une thématique qui s'est imposée depuis la fin des années 1990. Cette thématique fut lancée par un numéro spécial à l'occasion du cinquantième anniversaire de fondation du CIRIEC en 1997 (Monnier et Thiry, 1997), mais elle a donné lieu depuis à plusieurs articles, le plus souvent à

partir de l'économie sociale. Ainsi, cette dernière ne constitue plus un secteur résiduel comme au temps des trente glorieuses (1945-1975), mais un secteur à part entière, d'où le terme de troisième secteur. Il s'en suit une nouvelle économie mixte qui prend la forme d'une économie plurielle reposant sur des relations horizontales, une économie mixte différente de l'ancienne économie qui reposait sur le seul tandem État-Marché et sur des relations plutôt verticales (Monzon, 1997 ; Lévesque, 2003). Dans cette perspective, les relations entre les secteurs se révèlent plutôt perméables comme on peut le constater dans les services publics et comme l'expriment à leur façon les notions de Welfare Mix (Cox, 2008 ; Bode *et al.*, 2003). Sous cet angle, l'économie sociale se situe en complémentarité avec le secteur public, d'où la thématique du partenariat (Cafferata, 1997 ; Chaves et Moreno, 1997 ; Lévesque, Malo et Thiry, 2001), ou encore en concurrence avec le secteur privé, notamment dans le cas de quasi-market (numéro thématique sur le quasi-market, vol. 81, n° 4, coordonné par Nyssens, 2010).

La thématique de la gouvernance permet de regrouper également plusieurs articles au cours de cette période. Dans la mesure où l'économie plurielle tend à s'imposer comme nouvelle économie mixte, la question de la gouvernance devient un enjeu pour l'économie sociale (Bouchard, 2005 ; Bernier *et al.*, 2003). La gouvernance se pose comme défi pour les entreprises elles-mêmes. Dans la mesure où leur membership tend à devenir hétérogène et qu'il y a reconnaissance d'autres parties prenantes, la coordination des activités en raison de la diversité des logiques en interaction devient plus difficile. Ce qui peut s'accroître encore si, en raison d'une complexité croissante des organisations et des marchés, les managers occupent une position de plus en plus déterminante quant aux orientations stratégiques (voir les articles du numéro thématique sur la gouvernance, vol. 75, n° 1, coordonné par Spear, Cornforth, Chaves et Schediwy, 2004). Enfin, le fait que les pouvoirs publics fassent appel aux divers secteurs que sont le public, le privé et l'économie sociale, entraîne la mise en place de nouvelles architectures de prise en compte de l'intérêt général où l'on retrouve des régimes de gouvernance contrastés pour les diverses activités, soit des régimes qui misent parfois plus sur le contrôle de l'État (régime tutélaire), soit sur la concurrence comme dans le cas des quasi-markets, soit sur le partenariat (Monnier et Thiry, 1997 ; Enjolras, 2004 et 2008 ; Fecher et Lévesque, 2008).

Outre les quatre thématiques principales dont nous venons de donner un aperçu, quelques nouveaux thèmes sont apparus, notamment en fin de période. C'est le cas du commerce équitable (Huybrechts, 2007), de la responsabilité sociale (Valor *et al.*, 2007), de la co-construction des politiques publiques (Vaillancourt, 2009), de l'évaluation (Jegers, 2002), de l'innovation sociale (Harrisson et Vézina, 2006), de la monnaie sociale (Blanc, 2009) et des statistiques sur le secteur (Salamon, 2009 ; Monzon et Chaves, 2008 ; Archambault et Kaminski). Sans être tous nouveaux, d'autres thèmes ont donné lieu à des contributions qui méritent d'être soulignées comme les relectures d'auteurs classiques ou en voie de le devenir (Polanyi : Gazier et Mendell, 2009 ; Sen : Ferraton, 2008) et des retours sur la théorie et la définition des NPO (Salamon, 2010 et 2011) et de l'économie sociale (Monzon et Chaves, 2008).

CONCLUSION

Les Annales de l'économie sociale, publique et coopérative se sont définies dès le départ comme une revue misant sur la rigueur mais se refusant à devenir purement technique afin d'être attentive à la fois aux grands enjeux économiques et sociaux et aux défis que doivent relever les entreprises orientées vers l'intérêt général et l'intérêt collectif. Dans cette perspective, les *Annales* se caractérisent par une double transversalité, celle du rapport de la connaissance à l'action mais aussi celle du rapport entre les entreprises publiques et les entreprises d'économie sociale.

À partir d'un mandat que leur confient les pouvoirs publics dans le cadre de la démocratie représentative, les entreprises publiques se doivent à la fois d'être viables économiquement mais aussi de répondre à la mission d'intérêt général qui a justifié leur création. De même, les entreprises d'économie sociale, y compris les coopératives, se doivent à la fois d'être viables économiquement mais aussi de satisfaire l'intérêt collectif que leurs membres définissent à partir d'instances relevant de la démocratie sociale. Ainsi, les deux se situent dans la perspective de la démocratie économique, mais différemment. Si l'on considère que l'intérêt général n'est jamais défini une fois pour toutes et qu'il se construit à travers des périmètres de solidarité où s'affirment des intérêts collectifs, il semble pertinent de chercher à voir comment l'économie sociale contribue également à la construction de l'intérêt général. C'est d'ailleurs ce que les pouvoirs publics favorables à l'expression de la société civile ont bien compris lorsqu'ils offrent à ces entreprises des soutiens spécifiques et lorsqu'ils font appel à elles pour la co-élaboration ou co-construction de politiques publiques.

Comme on a pu le constater, notre contribution s'en est tenue au seul volet économie sociale des *Annales*, volet où l'on retrouve le plus d'articles depuis deux décennies. Même en s'en tenant à ces articles, on a pu constater que les préoccupations étaient plus larges que les seules dimensions entrepreneuriale et microéconomique, ces dernières par ailleurs légitimes et bienvenues. Outre le fait que l'économie sociale émerge souvent en liaison ou en alliance avec des mouvements sociaux, elle est également mise en relation avec l'économie publique en raison des rapports qu'entretiennent l'intérêt général et l'intérêt collectif, notamment dans les services publics. Dans cette perspective, il va de soi que les coopératives, les mutuelles, les associations et les fondations partagent des traits communs provenant sans doute d'une forme de propriété collective et d'une gouvernance démocratique, mais aussi de l'orientation de leurs activités vers l'intérêt collectif voire l'intérêt général (l'intérêt collectif n'est pas spontanément l'intérêt général, mais il représente une première mise en perspective des intérêts particuliers et un effort pour y tendre en dépassant le seul niveau de son propre intérêt et du seul court terme).

Par ailleurs, les frontières entre les diverses composantes de l'économie sociale deviennent perméables, à certains égards. Ainsi, on observe l'émergence de formes hybrides récentes telles les coopératives sociales, qui prennent certains traits des associations dont un membership hétérogène et des activités orientées vers des tiers, ou encore les entreprises sociales qui résultent de la transformation de certaines associations orientées vers des activités plutôt marchandes comme le font la plupart des coopératives. De plus, les analyses en termes de Welfare mix ou de Welfare pluralism mettent en lumière le fait que la production des services sociaux relève désormais d'un système plus ou moins intégré selon les sociétés où l'on retrouve des services étatiques, des services du tiers secteur, des services privés et des services assumés par les familles. Plus largement encore, certains articles ont avancé l'hypothèse d'une économie plurielle selon deux significations différentes : d'abord celle de la présence simultanée de ressources marchandes, non marchandes et non monétaires particulièrement au sein de l'économie sociale ; ensuite, celle d'une diversité de formes d'entreprises, privées, publiques et économie sociale au sein d'une économie nationale ou régionale. Enfin, certaines entreprises capitalistes mettent de l'avant avec plus ou moins de rigueur et d'intensité des orientations relevant de la responsabilité sociétale des entreprises, reconnaissant au moins en principe la nécessité d'internaliser certaines externalités et de poursuivre certaines finalités sociales.

Si l'on se fie à ces analyses, l'idée de simple complémentarité entre secteurs différents et même celle de secteur doit être relativisée. L'enjeu serait alors moins de vouloir faire du tiers secteur une alternative aux autres secteurs, tel qu'autrefois on a pu penser à partir de la « république coopérative » et même de l'autogestion généralisée, que de convaincre l'ensemble des secteurs de s'inspirer de l'expérience de l'économie sociale, notamment la prise en charge des externalités et du long terme avec la participation des parties prenantes. Autrement dit, l'ensemble des autres secteurs serait ainsi appelé à se transformer. S'il fallait faire un pas de plus, il faudrait ajouter que la crise économique de 2008 et la crise écologique, sans oublier la montée des inégalités, invitent à penser une forme d'hybridation entre les secteurs dans la perspective d'une autre économie. Si tel est le cas, il s'agirait moins de gonfler à tout prix le tiers secteur que de comprendre comment il peut jouer un rôle de recherche et développement pour l'ensemble de l'économie et faire en sorte qu'il en soit ainsi. D'où, pour les *Annales*, l'importance de contribuer à la reconnaissance de ce tiers secteur en diffusant non seulement les analyses qui le concernent mais aussi des analyses qui sont de nature à favoriser le renouvellement des connaissances concernant l'ensemble de l'économie. Joseph Stiglitz, prix Nobel d'économie, nous encourage à aller dans cette direction lorsqu'il écrit dans nos pages que jusqu'ici la science économique n'a pas accordé à l'économie sociale et à l'économie publique toute l'attention qu'elles méritent compte tenu de leur importance et de leurs succès (Stiglitz, 2009).

En ce qui concerne le tiers secteur, les articles publiés sont très instructifs sur l'émergence et le fonctionnement de ces organisations. Sans revenir sur les différentes thématiques, relevons que

ces articles nous permettent d'identifier les secteurs d'activités où ces organisations ont plus de chance d'émerger et les caractéristiques des acteurs sociaux qui s'y engagent. Ainsi, l'asymétrie d'information existant entre les producteurs et les usagers dans les services aux personnes, que relèvent les analyses néoclassiques, suggère que ce type d'activité est propice à la création d'associations et de coopératives. Les recherches d'inspiration néoclassique, comme celles relevant d'approches hétérodoxes, mettent également en lumière aussi bien les points forts que les points faibles de l'économie sociale, de sorte que cette dernière n'apparaisse pas comme une panacée. Elles nous éclairent sur la performance comparée des entreprises des divers secteurs que ce soit à partir des coopératives de travail, des coopératives d'épargne et de crédit et du logement social. Elles permettent aussi d'identifier les facteurs qui ont favorisé la privatisation de certaines de ces entreprises ou encore les conditions qui en assurent la pérennité. Les recherches sur les NPO sont particulièrement attentives à l'offre du travail volontaire et au coût de son utilisation, à l'incidence du travail volontaire ou même des subventions publiques sur le niveau des salaires des employés des associations. Les recherches sur l'économie sociale ouvrent plus spontanément leur questionnement sur des dimensions plus larges tels les effets sur le développement local et la création d'emploi. Mais, plus fondamentalement, ces analyses du tiers secteur tentent d'expliquer ce qui en fait sa spécificité sur le plan économique de manière à en fournir éventuellement une théorie économique ou tout au moins une explication qui pourrait s'imposer et même guider l'action.

Ce qui nous amène à un dernier bloc de considérations touchant cette fois les analyses théoriques du tiers secteur. Sous cet angle, les *Annales* favorisent une troisième transversalité (plus virtuelle que les deux autres), celle de la mise en perspective des approches néoclassique et hétérodoxe de l'économie, y incluant même l'ensemble des sciences sociales. Les articles portant sur les NPO utilisent principalement l'approche néoclassique, alors que ceux consacrés à l'économie sociale mobilisent principalement les approches hétérodoxes. Outre leur cadrage différent des composantes du tiers secteur, les approches en termes de NPO et celles en termes d'économie sociale retiennent un principe distinctif explicatif différent, la contrainte du non-profit dans un cas et le fonctionnement démocratique dans l'autre. Sous l'angle de l'intérêt général, la contrainte du non profit laisse supposer une orientation vers des tiers ou des interventions désintéressées, alors que le fonctionnement démocratique permet la construction de préférences collectives (ouvertes sur l'intérêt général) à partir de la délibération entre les principales parties prenantes.

Il n'est pas question de sous-estimer l'importance de la contrainte du non-profit telle qu'identifiée par la théorie néo-classique à partir des associations sans but lucratif (NPO), d'autant plus que cette contrainte permet une liberté, soit l'expression de préférences autres que le profit tout en exprimant un refus, celui de déléguer la satisfaction de ses besoins à un producteur orienté vers le profit. De même, il n'est pas question de sous-estimer l'importance du fonctionnement démocratique dans l'économie sociale telle que mise en évidence par les

approches hétérodoxes, notamment à partir des coopératives où ce principe est le plus explicite alors que la contrainte sur le profit y est relative (à proprement parler, il n'y a pas distribution de profit dans les coopératives puisque les surplus sont distribués non en fonction du capital investi mais des activités réalisées, à cela s'ajoutent d'autres limites sur le rendement).

Ce que nous retenons des articles des *Annales* sur le sujet, c'est qu'il existe une certaine complémentarité entre les deux explications : la contrainte de non distribution du profit est sans doute plus manifeste dans les associations alors que l'affirmation d'une gouvernance démocratique plus explicite dans l'économie sociale, mais les deux permettent de se distinguer clairement du secteur privé orienté vers le profit. Ainsi, un groupement de personnes comme c'est le cas d'une association, qui veut coordonner des activités en fonction d'objectifs autres que le profit, ne peut faire l'économie d'une instance appropriée de délibération et de décision pour dégager des accords et réaliser des coordinations appropriées, c'est ce qui laisse supposer la nécessité d'une gouvernance démocratique. À l'inverse, un groupement de personnes dans une entreprise d'économie sociale, telle une coopérative, peut donner à des activités marchandes une orientation relevant de l'intérêt collectif dans la mesure où elle s'est donné un mécanisme de gouvernance permettant la délibération pour construire des préférences collectives qui définiront une finalité de service aux membres à ces activités marchandes, autrement orientées vers les profits. Mais, ce mécanisme de gouvernance démocratique n'est possible que s'il y a une contrainte au moins relative sur les profits, notamment que le pouvoir de décision et la répartition des surplus ne soient pas accordés aux associés en fonction du capital investi. Autrement dit, la théorie néoclassique des NPO nous invite à ne pas sous-estimer la contrainte du non-profit et nous permet d'entrevoir que la levée de cette contrainte au sein de l'économie sociale minerait le fonctionnement démocratique. À l'inverse, les approches hétérodoxes de l'économie sociale, associations comprises, laissent voir que la contrainte du non profit se doit d'être complétée par un mécanisme de gouvernance permettant la construction de préférences collectives.

En ouvrant ses pages à ces deux grandes approches, les *Annales* révèlent non seulement leur complémentarité mais surtout la possibilité d'un enrichissement des connaissances concernant le tiers secteur, soit aussi bien celles concernant les NPO que celles concernant l'économie sociale. Enfin, si l'on revient aux considérations précédentes concernant l'économie plurielle, nous pouvons avancer que les recherches portant sur les NPO et l'économie sociale sont de nature à permettre une meilleure connaissance de l'ensemble de l'économie. S'il fut un temps (qui n'est pas encore complètement révolu) où les théories mobilisées par les gestionnaires des coopératives, des mutuelles et des associations provenaient presque exclusivement de l'analyse des entreprises capitalistes, nous pouvons avancer qu'il est aussi possible que les analyses du tiers secteur, NPO et Économie sociale, soient également utiles aux gestionnaires des autres formes d'entreprises et même qu'elles favorisent une meilleure connaissance de l'ensemble de l'économie et un développement de cette économie qui irait dans le sens de l'intérêt général.

BIBLIOGRAPHIE

Anheier, H. and A. Ben-Ner (1997). «Shifting Boundaries. Long-term changes in the size of the for-profit, nonprofit, cooperative and government sectors», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 68, n° 3, pp. 335-353.

Almond, S. and J. Kendall (2001). «Low Pay in the UK: The Case for a Three Sector Comparative Approach», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 72, n° 1, pp. 45-76.

Archambault, E. et P. Kaminski (2009). «La longue marche vers un compte satellite de l'économie sociale : un bilan à partir de l'expérience française », *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 80, n° 2, pp. 225-246.

Arcand, G., M. Bayard et B. Fabi (2004). «Systèmes de gestion des ressources humaines et performance organisationnelle: le cas des coopératives du secteur financier canadien », *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 75, n° 3, pp. 497-524.

Ashton, J. K. and S. Letza (2003). «The Differential Returns Offered by Mutually Owned and Proprietary UK Depository Institutions: 1993-2000», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 74, n° 2, pp. 183-204.

Bager, T. (1994). «Isomorphic Precesses and transformation of cooperatives», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 65, n° 1, pp. 35-57.

Bager T. and J. Michelsen (1994). «The Dynamics of Cooperatives, Lessons from Scandinavia. Foreword», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 65, n° 1, pp. 3-12.

Ballet, J. (1994). «L'entreprise sociale à vocation sociale. Présentation d'un modèle théorique », *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 65, n° 4, pp. 623-640.

Barbetta, G.P. and G. Turati (2003). «Efficiency of Junior High Schools and the Role of Proprietary Structure», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 74, n° 4, pp. 529-552.

Ben-Ner, A. (2002). «The Shifting Boundaries of the Mixed Economy and the Future of the Nonprofit Sector», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 73, n° 1, pp. 5-40.

Ben-Ner, A. (1993). «Organizational Reform in Central and Eastern Europe: A Comparative Perspective», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 64, n° 3, pp. 329-366.

Ben-Ner, A. and B. Gui (1991). «Foreword. The Nonprofit Sector in the Mixed Economy», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 62, n° 4, pp. 514-518.

Ben-Ner, A. and T. Van Hoomissen (1991). «Nonprofit Organizations in the Mixed Economy: A Demand and Supply Analysis», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 62, n° 4, pp. 519-550.

Bergeron, M.Y. et S. Lalancette (1993). « Caractéristiques des principes coopératifs au plan financier : une perspective d'agence », *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 64, n° 3, pp. 439-450.

Bernier, L., M. Bouchard and B. Lévesque (2003). «Attending to the General Interest: New Mechanisms for Mediating between the Individual, Collective and General Interest in Québec», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 74, n° 3, pp. 321-347.

Birchall, J. (2002). «Mutual, Non-Profit or Public Interest Company? An Evaluation of Options for the Ownership and Control of Water Utilities», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 73, n° 2, pp. 181-214.

Birchall, J. (2000). «Some Theoretical and Practical Implications of the Attempted Takeover of a Consumer Cooperative Society», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 71, n° 1, pp. 29-54.

Blanc, J. (2009). « Contraintes et choix organisationnels dans les dispositifs de monnaies sociales », *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 80, n° 4, pp. 547-579.

Bode, I., L. Gardin, J.-L. Lavoie, V. Lhuillier and F. Petrella (2003). «Introduction: Social Economy and Welfare Mix: A Framework for the Analysis of Relational Services», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 74, n° 4, pp. 585-589.

Boltanski, L. et L. Thévenot (1991). *De la justification. Les économies de la grandeur*, Paris, Éditions Gallimard.

Borzaga, C. (1996). «Social Cooperatives and Work Integration in Italy», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 67, n° 2, pp. 209-234.

Borzaga, C. (1991). «The Italian Nonprofit Sector: An Overview of an Undervalued Reality», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 62, n° 4, pp. 695-710.

Borzaga, C. and J. Defourny (2001). *The Emergence of Social Enterprise*, London and New York, Routledge, 382 p.

Bouchard, M. (2005). « Nouvelles formes de régulation et de coordination dans la gouvernance des entreprises collectives », *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 76, n° 4, pp. 581-584.

Buckland, R. and B. Thion (1991). «Organizational Structure, Objectives and Agency Relationships in Banking Services. The Cases of the Credit Agricole and Trustee Savings Banks», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 62, n° 3, pp. 355-392.

Chaves, R. et J. L. Monzon Campos (2000). « Politiques publiques », in CIRIEC (2000), *Les entreprises et organisations du troisième secteur. Un enjeu stratégique pour l'emploi*. Action pilote « Troisième système et emploi » de la Commission européenne, Liège, CIRIEC International, pp. 81-105.

Chaves, R. and A. Sajardo-Moreno (2004). «A Social Economy Managers: Between Values and Entrenchment», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 75, n° 1, pp. 139-161.

Chaves, R., C. Cornforth, R. Schediwy et R. Spear (Dir.). « Politique publique et économie sociale en Europe : le cas de l'Espagne », *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 73, n° 3, pp. 453-480.

Chomel, A. et C. Vienney (1996). « Déclaration de l'ACI : la continuité au risque de l'irréalité », *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 67, n° 4, pp. 655-664.

CIRIEC (Ed), Bouchard M. J. (Dir.) (2009). *The Worth of the Social Economy*, Bruxelles, Bern, Berlin, Frankfurt am Main, New York, Oxford, Wien, Peter Lang – Éditions scientifiques internationales, 268 p.

CIRIEC (2006). *The Social Economy in European Union*. Report of Rafael Chaves and Jose Luis Monzon for The European Economic and Social Committee.

CIRIEC (2000). *Les entreprises et organisations du troisième système. Un enjeu stratégique pour l'emploi*, Liège, CIRIEC, 144 p.

Combrugghe (de), A., M. Tenikue and J. Sureda (2008). «Performance Analysis for A Sample of Microfinance Institutions in India», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 99, n° 2, pp. 269-299.

Cornforth, C. (1984). «The role of local co-operative development agencies in promoting worker co-operatives», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 55, n° 3, pp. 253-280.

Cornforth, C. and A. Thomas (1994). «The Changing Structure of the Worker Co- operative Sector in the UK: Interpreting Recent Trends», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 65, n° 4, pp. 641-655.

Côté, D. (1989). «Firm Efficiency and Ownership Structure; The Case of Electric Utilities Using Panel Data», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 60, n° 4, pp. 431-450.

CIRIEC (Ed.), Enjolras, B. (Dir.) (2008). *Gouvernance et intérêt général dans les services sociaux et de santé*, Bruxelles, Bern, Berlin, Frankfurt am Main, New York, Oxford, Wien, Peter Lang – Éditions scientifiques internationales, 265 p.

Cox, H. (2008). «Public Enterprises and Services Providers in Institutional Competition and Undergoing Structural Change», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 79, n° 3-4, pp. 527-548.

Cox, H. (1999). «The provision of public services by regulation in the general interest or by public ownership?: A consideration of recent developments in the public economy under aspects of institutional competition», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 70, n° 2, pp. 161-177.

Cumine, P., J. Huband and E. Lin (2010). Publisher's Report 2010. *Annals of Public and Cooperative Economics/Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, Blackwell Publishing.

Davis, K. (2007). «Australian Credit Unions and the Demutualization Agenda», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 78, n° 2, pp. 277-300.

Defourny, J. (2006). « Économie sociale », Laville, J.-L. et A.D. Cattani (dir.), *Dictionnaire de l'autre économie*, Paris, Gallimard, pp. 279-289.

Defourny, J. (1986). « Introduction. La performance économique des entreprises autogérées : analyse comparée », *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 57, n° 1, pp. 1-3.

Defourny, J. (1983). « L'autofinancement dans les coopératives de travailleurs et la théorie économique », *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 54, n° 2, pp. 201-232.

Defourny, J. et J. L. Monzon Campos (Dir.) (1992). *Économie sociale. Entre économie capitaliste et économie publique / The Third Sector. Cooperative, Mutual and Nonprofit Organizations*, Bruxelles, De Boeck Université/CIRIEC, 459 p.

Defourny, J., L. Favreau et J.-L. Laville (Dir.) (1998). *Insertion et nouvelle économie sociale. Un bilan international*, Paris, Desclée de Brouwer, 372 p.

Demoustier, D. et D. Rousselière (2005). « L'économie sociale et coopérative des associationnistes : de la critique des fondements de l'économie politique à la régulation sociale du marché », *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 76, n° 4, pp. 517-543.

Desroche, H. (1983). *Pour un traité d'économie sociale*, Paris, CEIM, 254 p.

Desroche, H. (1976). *Le projet coopératif, son utopie et ses pratiques, ses appareils et ses réseaux, ses espérances et ses déconvenues*, Paris, Éditions ouvrières, 463 p.

Desrochers, M. and K. P. Fischer (2005). «The Power of Networks: Integration and Financial Cooperative Performance», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 76, n° 3, pp. 307-354.

Develtere, P. (1993). «Cooperative Movements in the Developing Countries: Old and New Orientations», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 64, n° 2, pp. 179-208.

Donni, O. et V. Hamende (1993). « Performance des sociétés belges d'assurance : comparaison des formes institutionnelles », *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 64, n° 3, pp. 419-439.

Drapéri, J.-F. (2007). *Comprendre l'économie sociale. Fondements et enjeux*, Paris, Dunod.

Ellerman, D. (1990). «Perestroika with Worker Ownership», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 61, n° 4, pp. 519-536.

Enjolras, B. (2004). « Formes institutionnelles, rationalité axiologique et convention », *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 75, n° 4, pp. 595-619.

Enjolras, B. (1995). « Comment expliquer la présence d'organisations à but non lucratif dans une économie de marché ? Une théorie socio-économique des organisations non lucratives », *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 66, n° 4, pp. 431-456.

Fauquet, G. (1935). *Le secteur coopératif: essai sur la place de l'homme dans les institutions coopératives et de celles-ci dans l'économie*, Bruxelles, Les propagateurs de la coopération (2^{ème} édition), 97 p.

Fecher, F. et B. Lévesque (2008). « Le secteur public et l'économie sociale dans les *Annales* (1975-2007) : vers un nouveau paradigme / The Public Sector and the Social Economy in the *Annals* (1975-2007): towards a New Paradigm », *Annals of Public and Cooperative Economics/Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 79, n° 3-4, pp. 643-678 ; pp. 679-727.

Feltesse, P. (1992). « Les mutualités en Belgique », *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 63, n° 4, pp. 661-682.

Ferraton, C. (2008). « L'approche par les capacités d'Amartya Sen : quels enseignements pour l'économie sociale ? », *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 79, n° 1, pp. 53-78.

Ferraton, C. et D. Vallat (2004). « La création d'activité: prise d'autonomie et médiation entre acteurs », *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 75, n° 2, pp. 295-318.

Filatotchev, I., M. Wright and T. Buck (1995). «Corporate Governance and Voucher Buy-outs in Russia», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 66, n° 1, pp. 77-99.

Evers, A. and J.-L. Laville (dir.). *The Third Sector in Europe. Globalization and Welfare*, Cheltenham, Edward Elgar.

Gachet, B. (2007). « La délégation des services publics aux associations par les collectivités locales », *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 67, n° 4, pp. 519-543.

Gazier, B. et M. Mendell (2009). « Karl Polanyi et la pédagogie de l'incohérence », *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 80, n° 1, pp. 1-36.

Geerkens, E. (2008). « Des *Annales de la Régie Directe* aux *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative* : un siècle de métamorphoses d'une revue économique internationale » / «From the *Annales de la Régie Directe* to the *Annals of Public and Co-operative Economics*: 100 years of Transformations in an International Economic Journal», *Annals of Public and Cooperative Economics/Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 79, n° 3-4, pp. 373-414 ; 417-460.

Gélard, Y. (1997). *1947-1997. 50 ans de vie du CIRIEC*, Liège, CIRIEC International, 69 p.

Guérard, J.-C. (1990). « Capitalisation et mutation », *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 61, n° 2, pp. 387-402.

Gui, B. (1991). «The economic rationale for the Third Sector», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 62, n° 4, pp. 551-573.

Gui, B. (1987). « Les organisations de production à but non lucratif », *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 58, n° 4, pp. 415-433.

Harrisson, D. et M. Vézina (Dir.) (2006). « L'innovation sociale dans les organisations coopératives, publiques et sociales », *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 77, n° 2, pp. 129-269.

Hansmann, H. (1980). «The role of nonprofit enterprise», *The Yale Law Journal*, vol. 89, n° 2, pp. 835-901.

Huybrecht, B. (2007). « Fondements et implications de la diversité organisationnelle au sein du Commerce équitable », *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 78, n° 2, pp. 195-220.

Jegers, M. (2002). «The Economics of Non Profit Accounting and Auditing: Suggestions for an Agenda of Research», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 73, n° 3, pp. 429-452.

Jones, D.C. (1975). « Les coopératives britanniques de production. Leur caractère participatif et leur avenir dans l'optique des Webb », *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 46, n° 2, pp. 165-188.

Lanfranchi, J. et M. Nancy (2008). « Différence de satisfaction dans l'emploi entre secteurs à but lucratif et à but non lucratif : le rôle joué par les caractéristiques d'emploi », *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 79, n° 2, pp. 323-368.

Laville, J.-L. (Dir.) (1994). *L'économie solidaire. Une perspective internationale*, Paris, Desclée de Brouwer, 334 p.

Laville, J.-L. (2003). «Childcare and Welfare Mix in France», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 74, n° 4, pp. 591-629.

Laville, J.-L. et J.-F. Marchat (1990). « Le financement des coopératives de travail en France », *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 61, n° 2-3, pp. 309-330.

Leclerc, A., M. Fortin et C. Thivierge (1999). « Estimation des économies d'échelle et de gamme dans les petites coopératives de services financiers : le cas des caisses populaires acadiennes », *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 70, n° 3, pp. 447-476.

Levasseur, R. et Y. Rousseau (1992). « Les politiques de crédit du mouvement des caisses Desjardins. Des origines à la révolution tranquille », *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 63, n° 1, pp. 25-54.

Lévesque, B. (2003). « Fonction de base et nouveau rôle des pouvoirs publics : vers un nouveau paradigme de l'État », *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 74, n° 4, pp. 489-513.

Lévesque, B. (1989). « Les coopératives au Québec, un secteur stratégique à la recherche d'un projet pour l'an 2000 », *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 60, n° 2, pp. 181-216.

Lévesque, B., M.-C. Malo et B. Thiry (2001). « Économie sociale et économie publique : nouvelles formes de coopération à l'ère de la mondialisation », *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 72, n° 3, pp. 311-322.

Lucius, H.W. et I.S. Mitchell (1979). « Développement coopératif et croissance économique. Un modèle de structure intégrée », *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 50, n° 2, pp. 17-32.

MacPherson, I. (2008). «The cooperative Movement and the Social Economy Traditions: Reflexions on the Mingling of Broad Vision», *Annals of Public and Cooperative Economic*, vol. 79, nos 3-4, pp. 625-642.

Malo, M.-C. and M. Vézina (2004). «Governance and Management of Collective User-Based Entreprises: Value-Creation Strategies and Organizational Configurations», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 75, n° 1, pp. 113- 137.

Manoa, J.-Y., D. Ralut et C. Vienney (1992). « Les institutions de l'économie sociale en France. Identifications et mesures statistiques », Defourny J. et Monzon Campos J.L. (dir.), *Économie sociale. Entre économie capitaliste et économie publique*, Bruxelles, CIRIEC et De Boeck-Université, pp. 57-106.

McKillop and C. Ferguson (1998). «An Examination of Borrower Orientation and Scale effects in UK Credit Union», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 69, n° 2, pp. 219-242.

Melgarejo, Z., S. Katrin and F. J. Angelus (2010). «Differences in Financial Performance amongst Spanish SMES according to their Capital-Ownership Structure: A Descriptive Analysis», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 81, n° 1, pp. 105-130.

Mertens, S. (1999). «Nonprofit and Social Economy: Two ways of Understanding of the Third Sector», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 70, n° 3, pp. 501-520.

Monnier, L. and B. Thiry (1997). «Introduction: The general interest: its architecture and dynamics», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 68, n° 3, pp. 313- 333.

Lévesque, B. et B. Thiry (2008), CIRIEC (Ed.). « Gouvernance et partenariat, deux vecteurs de la reconfiguration des nouveaux régimes de gouvernance des services sociaux et de santé » in CIRIEC (Ed.), B. Enjolras (Dir.) (2008), *Gouvernance et intérêt général dans les services sociaux et de santé*, Bruxelles, Bern, Berlin, Frankfurt am Main, New York, Oxford, Wien, Peter Lang – Éditions scientifiques internationales, pp. 227-261.

Monzon, J. L. and R. Chaves (2008). «The European Social Economy: concept and dimensions of the Third Sector», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 79, n° 3-4, September/December 2008, pp. 549-577.

Monzon Campos, J.L. (2006). «Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del Tercer Sector», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, n° 56, novembre 2006, pp. 9-24.

Monzon Campos, J. L. (1997). « Les contributions de l'économie sociale à l'intérêt général », dans L. Monnier et B. Thiry (Dir.), *Mutations structurelles et intérêt général. Vers quels nouveaux paradigmes pour l'économie publique, sociale et coopérative ?*, Bruxelles, CIRIEC/De Boeck Université, pp. 89-100.

Monzon Campos, J. L. (1992). « L'économie sociale : troisième secteur d'un système en mutation » dans J. Defourny et J. L. Monzon Campos (dir.), *Économie sociale. Entre économie capitaliste et économie publique / The Third Sector. Cooperative, Mutual and Nonprofit Organizations*, Bruxelles, De Boeck Université, pp. 13-19.

Monzon Campos, J. L. (1987). «La economía social en España», *Revue CIRIEC- Espagne*, n° 0, pp. 19-29.

Moreau, J. (1983). « Une doctrine pour l'économie sociale », *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 54, n° 3, pp. 271-289.

Mosheim, R. (2008). «Efficiency and Survival: the Impact of the International Coffee Agreement's Demise on Costa Rica's Cooperative Coffee Processing, 1988-2005», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 79, n° 1, pp. 79-106.

Münkner, H. (1994). «Panorama of Cooperatives, Mutuals and Association in Germany, which do not Consider themselves as forming a sector of Economie Sociale», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 65, n° 2, pp. 301-322.

Nilsson, J. (1996). «The Nature of cooperative Values and Principles: Transaction cost theoretical explanations», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 66, n° 4, pp. 633-654.

Nilsson, J. (1994). «Co-operative Issues in Nordic Research», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 65, n° 1, pp. 149-177.

Nyssens, J. (2010). «Introduction of the Special Issue The Development of Quasi-Markets in Domiciliary Care: an European Perspective», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 81, n° 4, pp. 501-507.

Nyssens, M. (2006). *Social Enterprise, between Market, Public Policies and Civil Society*, London and New York, Routledge.

Petrella, F. (2001). «Proximity Services in Belgium: An Analysis of public and Nonprofit Relations», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 72, n° 1, pp. 77-102.

Platteau, J.Ph. (1984). « Projet coopératif et réalité rurale dans le Tiers-Monde », *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 55, n° 3, pp. 281-308.

Posner, M. (1985). «Theories of cooperative degeneration and the experience of the Kibbutz», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 56, n° 4, pp. 527-538.

Prix Nobel de la Paix (Anonyme). Candidature de M. Edgard Milhaud, professeur d'économie politique à l'Université de Genève. Notice, Curriculum Vitae et Bibliographie. <http://scans.library.utoronto.ca/pdf/7/6/prixnobeldelapai00gen/prixnobeldelapai00gen.pdf>

Pryor, F. L. (1982). « La coopération de production. Un aperçu théorique », *Annales de l'Économie publique, coopérative et sociale*, vol. 54, n° 2, pp. 133-172.

Quaden, G. (1982). « Synthèse du congrès : l'économie publique, sociale et coopérative, garante du progrès social », *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 53, n° 3-4, pp. 365-368.

Quaden, G. (1978). « Synthèse du Congrès. Attitudes de l'économie publique, sociale et coopérative par rapport aux mécanismes du marché », *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 49, n° 3-4, pp. 387-397.

Raymond, J. (1976). « Edgard Milhaud », in *Dictionnaire biographique du mouvement ouvrier français*, 3^{ème} partie : 1871-1914. De la Commune à la Grande Guerre, t. XIV, Paris, Les Éditions ouvrières, pp. 92-96.

Rebello, J. and M. Teixeira (2002). «Economic Role, Property Rights, Labor Skills and Technology in the Portuguese Wine», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 73, n° 1, pp. 111-134.

Robbins, K. C. (2006). «The Nonprofit Sector in Historical Perspective: Tradition of Philanthropy in the West», in Steinberg, R. and W. W. Powell (dir.), *The Nonprofit sector: a Research Handbook*, New Haven, Yale University Press (2nd edition), pp. 13-31.

Rose-Ackermann, S. (1996). «Altruism, non-profits, and economic theory», *Journal of Economic Literature*, vol. 34, n° 2, pp. 701-728.

Saive, M.-A. (1980). «Mondragon an Experiment with Cooperative Development in the Industrial Sector», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 51, n° 3, pp. 223-255.

Salamon, L. M. (2010). «Putting the Civil Society Sector on the Economic Map of the World», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 81, n° 2, pp. 167-210.

Salamon, L.M., S.W. Sokolowsky and M.A. Haddock (2011). «Measuring the Economic Value of Volunteer Work Globally: concepts, estimates, and a Roadmap to the Future», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 82, n° 3, pp. 217-252.

Salamon, L. M., L.C. Hem and E. Chinnock (2000). «The nonprofit sector: for what and for whom?», *Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit sector Project*, n° 37, Baltimore, The Johns Hopkins Center for Civil Society Studies.

Saxena, S.K. and J. G. Craig (1990). «Consumer Cooperatives in a Changing World: A research Review», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 61, n° 4, pp. 489-518.

Schediwy, R. (1995). «Some Observations on a Recent Attempt of International Cooperation between Consumer Cooperatives», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 66, n° 4, pp. 499-507.

Sifakis-Kapetanakis, C. (2007). « Les banques coopératives françaises dans les années 1990-2000 : spécialisation des activités et performances », *Annales de l'économie publique sociale et coopérative*, vol. 78, n° 4, pp. 595-628.

Soulas de Russel, D.J. M. (1984b). « Les coopératives des pays les plus pauvres : Rôle fixateur des populations rurales et conditions de succès », *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 55, n° 1, pp. 71-90.

Soulas de Russel, D.J. M. (1984a). « Comment concevoir une formation adaptée à l'action coopérative internationale », *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 55, n° 3, pp. 309-314.

Spear, R. and E. Bidet (2005). «Social Enterprise for Work Integration in 12 European Countries: A Descriptive Analysis», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 76, n° 2, pp. 195-232.

Steinherr, A. (1978). « La théorie économique de l'autogestion, un aperçu général », *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 49, n° 2, pp. 85-108.

Stiglitz, D. J. (2009). «Moving Beyond Market Fundamentalism to a More Balanced Economy», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 80, n° 3, pp. 345-360.

Stryjan, Y. (1994). «Understanding Cooperatives: the Reproduction Perspective», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 65, n° 1, pp. 59-80.

Taupin, M.T. et P. Glémain (2007). « Les logiques d'acteurs des finances solidaires contemporaines : de la résistance à la résilience ? », *Annales de l'économie publique sociale et coopérative*, vol. 78, n° 4, pp. 629-661.

Taylor, R. A. (1975). « Les unions de crédit et les banques coopératives dans les pays développés et en voie de développement », *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 46, n° 1, pp. 27-44.

Thiemeyer, T. (1982). «Le défi du marché », *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 49, n°s 3-4, pp. 345-358.

Thiry, B. (2008). « Les Annales ont 100 ans »/«The Annals are 100 years old», *Annals of Public and Cooperative Economics/Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 79, n° 3-4, pp. 369-372.

Thomas, A. (1990). «Financing Worker Cooperatives in EC Countries», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 61, n°s 2-3, pp.175-212.

Thomas, A. and J. Defourny (1990). «Financing Workers' Cooperatives and Self-Managed Firms. Introduction», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 61, n°s 2-3, pp. 167-174.

- Tomas-Carpi, J. A. (1997). «The Prospect for the Social Economy in a Changing World», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 68, n° 2, pp. 247-280.
- Vaillancourt, Y. (2009). «Social Economy in the Co-Construction of Public Policy», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 80, n° 2, pp. 275-314.
- Valentinov, V. (2008). «The Economics of the Non-distribution Constraint: a Critical Reappraisal», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 79, n° 1, pp. 35-52.
- Vanek, J. (1970). *The General Theory of Labour-Managed Market Economies*, Ithica, Cornell University.
- Vienney, C. (1994). *L'économie sociale*, Paris, La Découverte.
- Vienney, C. (1982). *Socio-économie des organisations coopératives*, tome 2 : *Analyse comparée des coopératives fonctionnant dans des systèmes socio-économiques différents*, Paris, CIEM.
- Webb, B. and Webb, S. (1920). *A constitution for the Socialist Commonwealth of Great Britain*, Longmans.
- Weisbrood, B. A. (1977). *The Voluntary Nonprofit Sector*, Lexington (MA), Lexington Books.
- Westerdahl, S. and H. Westlund (1998). «Social Economy and New Jobs: a summary of twenty case studies in European regions», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 69, n° 2, pp. 193-218.
- Wignaraja, P. (1985). « Une nouvelle pratique du développement rural », *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 56, nos 1-2, pp. 111-132.
- Wijkström, F. I., 1997. «The Swedish nonprofit sector in international comparison», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 68, n° 4, pp. 665-688.
- Woodworth, W. (1984). « Le mouvement coopératif aux États-Unis. Le troisième stade », *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 55, n° 3, pp. 239- 252.
- Worthington, A.C. (2010). «Frontier Efficiency Measurement in Deposit-Taking Financial Mutuals: A Review of Techniques, Applications, and Future Research Directions», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 81, n° 1, pp. 39-76.