**Cahiers du *CRISES***

Collection

Études théoriques

**no ET0312**

# Pour repenser l'économie en vue d'un développement durable, un aperçu de la nouvelle sociologie économique

par

Benoît Lévesque

CRISES et ARUC-ÉS

Novembre 2003

Cahiers du *CRISES*
Collection *Working Papers*– no 0312
« Pour repenser l'économie en vue d'un développement durable,
un aperçu de la nouvelle sociologie économique »
par Benoît Lévesque

ISBN : **2-89605-130-9**
Dépôt légal : novembre 2003
Bibliothèque nationale du Québec
Bibliothèque nationale du Canada

# PRÉSENTATION DU *CRISES*

Notre Centre de recherche sur les innovations sociales (*CRISES*) est un centre interuniversitaire qui s'intéresse principalement à la thématique « des innovations et des transformations sociales ».

Une innovation sociale se définit par son caractère novateur ou hors normes et par l'objectif général qu'elle poursuit soit celui de favoriser le mieux-être des individus et des collectivités. Elle se caractérise tout autant par un processus de mise en œuvre impliquant une coopération entre une diversité d'acteurs que par les résultats obtenus, immatériels ou tangibles. À plus long terme, les innovations peuvent avoir 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 sources de transformations sociales et peuvent contribuer à l'émergence d'un nouveau modèle de développement.

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

***Axe innovations sociales et territoire***

- Les chercheurs de l'***axe territoire*** s'intéressent principalement aux rôles des acteurs sociaux, et à leurs pratiques innovatrices, dans les recompositions territoriales contemporaines. Ils étudient notamment l'émergence de réseaux sociaux et leurs liens avec de nouvelles formes de territorialité ; les relations entre les entreprises, les acteurs sociaux et les instances politiques locales ; les identités locales et leurs liens avec le développement économique et social ainsi que les modalités de gouvernance territoriale.

***Axe innovations sociales et conditions de vie***

- Les chercheurs de l'***axe conditions de vie*** s'attardent à repérer, décrire et analyser 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 travail et emploi*** centrent leurs travaux sur l'organisation du travail, la régulation de l'emploi et la gouvernance des entreprises dans le secteur manufacturier, dans la fonction publique et dans l'économie du savoir. Les recherches portent sur les dimensions organisationnelles et institutionnelles de l'emploi et du travail. Elles 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, la formation et l'économie du savoir.

## LES ACTIVITÉS DU *CRISES*

En plus de la conduite de nombreux projets de recherche, l'accueil de stagiaires post-doctoraux, la formation des étudiants, le *CRISES* organise toute une série de séminaires et de colloques qui permettent le partage et la diffusion de connaissances nouvelles. Les cahiers de recherche, les rapports annuels et la programmation des activités peuvent être consultés à partir de notre site Internet à l'adresse suivante : **www.crises.uqam.ca**.

***Denis Harrisson***

**Directeur**

## NOTES SUR L'AUTEUR

BENOÎT LÉVESQUE est professeur au Département de sociologie de l'Université du Québec à Montréal (UQÀM) et était directeur du CRISES et de l'ARUC-ÈS au 31 mai 2003.

# TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES TABLEAUX ..... IX

RÉSUMÉ ..... XI

INTRODUCTION ..... 1

1. UNE GRANDE TRANSFORMATION : VERS UN NOUVEAU PARADIGME ..... 3
2. APERÇU DES APPROCHES ..... 9
   - 2.1. Les contributions de langue française ..... 9
   - 2.2. La littérature de langue anglo-américaine ..... 14

CONCLUSION ..... 19

BIBLIOGRAPHIE ..... 23

# LISTE DES TABLEAUX

TABLEAU 1 Quelques approches de la nouvelle sociologie économique (NSÉ)..... 6

TABLEAU 2 Grille de lecture ..... 7

## RÉSUMÉ

*Le présent texte est celui de la Conférence d'ouverture du colloque du Comité de recherche 23 dont le titre était :*

*« Sociologie de l'environnement et développement durable »*

*de l'Association internationale de sociologie de langue française (AISLF).*

*Cette conférence a été tenue à l'Université Laval, à Sainte-Foy, Québec, les 14,15 et 16 mai 2002 dans le cadre du 70e congrès de l' ACFAS.*

*Benoît Lévesque*

## INTRODUCTION

J'ai répondu positivement à l'invitation de donner l'une des deux conférences d'ouverture de ce colloque du Comité de recherche 23 de l'AISLF, « Sociologie de l'environnement et développement durable », en proposant de m'inspirer d'un ouvrage récent**, *La nouvelle sociologie économique*** (Desclée de Brouwer en 2001) dont je suis l'un des trois auteurs avec Gilles L. Bourque et Éric Forgues. La tâche m'est rapidement apparue plus lourde que prévue pour la bonne raison que je ne connais que très peu le domaine du développement durable et de l'environnement. Comme je m'intéresse d'abord à la sociologie économique et à l'économie sociale, la préoccupation pour le développement durable m'est venue sur le tard par la voie de jeunes chercheurs comme Omer Chouinard (1990), Stuart Anthony Stilitz (1996) et Corinne Gendron (2000) dont j'ai eu le plaisir de co-diriger la thèse avec des spécialistes du domaine que sont par exemple Jean-Pierre Revérêt et Jean-Guy Vaillancourt. Aussi, il y a quatre ans, lorsque j'ai travaillé à mettre sur pied une *Alliance de recherche universités-communautés en économie sociale* (ARUC-ÉS), je n'ai pas hésité à proposer un chantier «économie sociale et développement durable » que dirigent conjointement Christiane Gagnon, professeur à l'UQAC, et Michel Séguin, directeur du Réseau des ressourceries du Québec. La mise sur pied de ce chantier et la participation à quelques-uns de ses séminaires m'ont confirmé que les chercheurs et intervenants dans le domaine de l'économie sociale et ceux du domaine du développement durable se connaissaient très peu, sinon pas du tout. Pourtant, il est rapidement apparu que ces deux domaines d'expertise partagent plusieurs éléments en commun, notamment lorsque l'on prend en considération les dimensions sociales (équité sociale) et économiques (satisfaction des besoins des communautés humaines) du développement durable.

Mon exposé porte moins sur les rapports entre l'économie sociale et le développement durable que sur la contribution éventuelle de la nouvelle sociologie économique (NSÉ) à une sociologie du développement durable. D'où trois remarques préliminaires. En premier lieu, pour que la sociologie du développement durable et de l'environnement puisse tirer avantage de la nouvelle sociologie économique, il faudrait un travail important qui dépasse ce que je suis en mesure de réaliser aujourd'hui. En deuxième lieu, la nouvelle sociologie économique me semble plus ouverte que l'ancienne sociologie économique pour fournir un éclairage pertinent, notamment parce qu'elle propose non seulement une critique de l'économie mais également sa reconstruction comme objet sociologique. En troisième lieu, une sociologie du développement durable et de l'environnement se devrait d'examiner de près non seulement les autres spécialisations de la sociologie, notamment la sociologie politique, la sociologie de la culture et la sociologie des mouvements sociaux, mais également les grandes théories sociologiques qui rendent compte des grandes transformations de nos sociétés.

Dans mon exposé, je commencerai par expliquer brièvement l'émergence de la nouvelle sociologie économique et de la façon dont nous avons mené cette recherche. Dans un deuxième temps, je m'arrêterai sans doute brièvement sur une dizaine approches pour mettre en évidence leur effort de construction de l'objet et les thématiques de recherche qui en résultent. En conclusion, je tenterai de montrer comment ces diverses approches peuvent être mises à contribution pour rendre compte de l'économie comme totalité sociale et éventuellement d'un développement durable. Mon exposé devrait montrer comment, à partir de préoccupations aussi différentes que le sont les institutions, les organisations, les réseaux ou encore les formes de gouvernance, la NSÉ réinscrit l'économie au sein de la société, ce qui est apparemment trivial,

mais néanmoins non reconnue par nos sociétés et même nos disciplines. Cela acquis, il devient de plus en plus difficile de penser le développement économique indépendamment du développement social, le court terme sans considérer le long terme, d'où une ouverture sur le développement durable. Enfin, une sociologie du développement durable ne saurait se limiter à une sociologie économique puisque la dimension économique ne constitue qu'une dimension du développement durable.

## 1. UNE GRANDE TRANSFORMATION : VERS UN NOUVEAU PARADIGME

Au départ, quatre grandes hypothèses ont guidé notre recherche sur les productions récentes dans le domaine de la sociologie économique, hypothèses qui ont été en grande partie vérifiées, sans doute inégalement selon les divers courants. Comme première hypothèse, nous avons supposé que l'idée d'une **nouvelle** sociologie économique visait à se démarquer de l'ancienne sociologie économique, non pas celle des classiques (Marx, Weber et Dukheim), mais de la sociologie économique des années 1920-1970, soit celle du paradigme parsonnien « économie et société », soit encore celle de ses diverses spécialisations que sont la sociologie du travail, la sociologie industrielle, la sociologie des entreprises, la sociologie du développement, etc. En laissant aux économistes le soi-disant noyau dur de l'économie que constitue par exemple le marché ou encore la monnaie, l'ancienne sociologie économique en est venue à traiter trop exclusivement de ce qui se passe **en amont** ou **en aval** des activités économiques, soit des conditions du développement économique, soit encore de ses conséquences sociales. La NSÉ se démarque également de la sociologie marxiste, notamment structuralo-fonctionnaliste, en remettant en question l'accent mis sur la reproduction au détriment d'une analyse des crises, des risques et des mutations, la détermination économique de la société au détriment d'une détermination sociale de l'économie. Paradoxalement, la NSÉ renoue avec les autres classiques (Weber, Durkheim, Simmel), entre autres à partir de leur tentative de **rendre compte de l'économie comme totalité sociale**. Cette relecture des classiques révèle que leur œuvre tente de répondre très explicitement à la théorie économique qui s'impose alors comme science, à travers le marginalisme (Gislain et Steiner, 1995; Swedberg, 1987).

Notre deuxième hypothèse propose que la NSÉ émerge dans un contexte comparable à celui des classiques, soit un contexte de « grande transformation » pour reprendre l'expression de Polanyi. La fin du XIX$^{e}$ siècle a été marquée entre autres par l'affirmation du laisser-faire que justifie une économie politique qui s'autoproclame comme science, une internationalisation qui prend la forme de l'impérialisme, une organisation scientifique du travail qui entraîne la disparition de plusieurs métiers et une déqualification de la masse des travailleurs alors que le syndicalisme et l'économie sociale commencent à s'institutionnaliser et les partis ouvriers à s'organiser comme contrepoids. De son côté, la fin du XX$^{e}$ siècle est également celle d'une crise qui se prolonge suivie de mutations qui se multiplient pour esquisser les contours d'une grande transformation. Une période de « destruction créatrice », selon l'expression de Schumpeter, où les remises en question de Marx et de Keynes se sont accompagnées d'une mise à nu des économies administrées de type soviétique et même social-démocrate, libérant ainsi l'espace à la proposition néolibérale d'une autorégulation par le marché. Paradoxalement, « au moment même où le capitalisme conquérant semble s'imposer dans le champ économique, la nécessité d'interventions sociales dont il prétend pouvoir se passer prend une ampleur jamais atteinte » (Draperie, 2000 : 7). Autrement dit, tout se passe comme si le néolibéralisme contribuait sans le vouloir à la réhabilitation de la société civile sans faire disparaître pour autant la nécessité d'instances étatiques de régulation (Hyden, 1998 ; Boisvert, Hamel, Molgat, 2000). La grande transformation en cours serait ainsi portée par divers vecteurs qui représentent à la fois des menaces pour des acquis et des opportunités pour penser autrement le développement économique voire durable.

Le premier vecteur des transformations est la **critique**, celle qui remonte à la fin des années 1960, soit la **critique sociale** menée alors principalement par les syndicats, une critique qui se voulait corrective du capitalisme industriel et qui faisait appel à l'État pour la redistribution, soit la

**critique artiste** (selon l'expression de Bolstanki et Chapiello, 1999), plus radicale dans la mesure où les demandes d'autonomie et de créativité exigeaient des transformations majeures du système de production et de consommation, critique radicale prolongée par la critique écologique pour un développement durable et autre rapport à la nature. Sans la critique, le capitalisme serait relativement statique et surtout invivable puisqu'il ne saurait se développer sans raison, sans justification. Si l'éthique protestante qui mobilise pour la réalisation des desseins de Dieu, puis l'éthique progressiste qui substitue le progrès de l'humanité aux desseins de Dieu, nous en sommes maintenant dans l'époque du désenchantement de sorte que les nouvelles justifications doivent surgir dans l'ici et maintenant.

Le deuxième vecteur serait celui de la **mondialisation** qui révèle d'une part, une croissance des richesses allant de pair avec une croissance des inégalités entre le nord et le sud de même qu'au sein de toutes les sociétés, y compris celles du nord; d'autre part, des interdépendances nouvelles faisant entre autres que le local et le mondial constituent désormais des réalités profondément interreliées (de Sousa Sanctos, 2001) ouvrant ainsi un espace commun aux militants anti-mondialistes et aux promoteurs d'une autre mondialisation, à travers, entre autres, la rencontre des expérimentations relevant d'une économie sociale et solidaire enracinée dans la proximité avec les demandes pour de nouvelles régulations de l'économie-monde qui répondent aux exigences de la transparence et de la démocratie. La **financiarisation** qui constitue un vecteur en soi, peut être considérée comme l'avant garde de la mondialisation néo-libérale, selon laquelle le capital décroche dangereusement aussi bien des territoires que des secteurs d'activité soumettant ainsi les managers aux financiers dont la versatilité et la myopie ne sont pas sans graves conséquences. D'où d'ailleurs une pertinence nouvelle pour les fonds éthiques et plus largement l'investissement socialement responsable, à travers, entre autres, les fonds institutionnels (Orléan, 1999, Cohen, 2001).

Le quatrième vecteur est la **nouvelle économie et les technologies d'information et de communication** (NTIC) dont les intrants sont de plus en plus de l'ordre de la connaissance, du savoir et de l'information, ce qui n'est pas sans mettre en évidence les interdépendances entre le développement économique et le développement social. Ainsi, la qualité des relations s'impose au point où l'on peut parler désormais d'une économie relationnelle (Gadrey, 1996, 1992) alors que production de biens et de services se confondent de plus en plus dans ce que certains appellent désormais la « servuction » (Eiglier et Langeard, 1998). Il est sans doute trop tôt pour parler d'une dématérialisation de l'économie ou encore de la fin de la rareté (Ventelou, 2001), comme certains le proposent, mais ces questions méritent d'être examinées. Chose certaine, les NTIC favorisent la multiplication « des relations humaines entre personnes absentes physiquement », donnant ainsi plus d'espace aux systèmes experts et aux gages symboliques soulevant du coup des problèmes relevant de la réflexivité tout en élargissant le domaine de la confiance, avec les dangers croissants de malfaisance (Giddens, 1994).

Le dernier vecteur est celui de la **montée des risques** et la multiplication des catastrophes au point où certains n'hésitent pas à parler d'une « société du risque » faisant suite à une société de la répartition (Beck, 2001, 1986), replaçant ainsi la question du développement durable au centre des préoccupations. En effet, la montée des risques révèle les limites de la rationalité technico-scientifique et la nécessité d'une rationalité sociale, voire éthique, si l'on veut que l'avenir ne soit pas façonné par des aveugles ; cette montée des risques donne également une dimension politique à des domaines considérés jusque-là comme apolitiques comme c'est le cas avec l'environnement. Ce faisant, il faut désormais parler de modernisation réflexive, de la

modernisation comme objet de réflexion ou encore comme question dont la réponse ne peut être fournie seulement par la science et la technique.

Selon notre troisième hypothèse, la NSÉ participe d'un nouveau paradigme, notamment en ce qui la place des acteurs dans le changement, les frontières entre sciences et valeurs, les rapports entre ce qu'on désigne généralement comme l'économie et le social et les régulations correspondantes. À la différence de la sociologie économique à dominante marxiste des années 1960-1970, la NSÉ redonne la scène aux acteurs, acteurs sociaux mais aussi aux individus socialement situés, laissant de côté le soupçon pour prendre au sérieux leurs discours et miser sur les apprentissages collectifs et les compétences. Dans cette foulée, la coupure entre science et valeur est requestionnée au profit des connaissances communes, de la diversité des mondes (Bolstanki et Thévenot, 1991), de la diversité des répertoires (Callon et Latour, 1989) ou encore des rapports de force présidant à la production de la connaissance scientifique, sans oublier l'engagement des chercheurs. De même, les rapports entre l'économique et le social sont non seulement reconfigurés, mais leur contenu est redéfini. L'économique cesse d'être réduit au marchand pour inclure le non marchand et le non monétaire dans la foulée de Polanyi, d'où le terme d'économie plurielle (Laville, 1994). De même, le social cesse d'être réduit à la redistribution et à des dépenses de consommation pour représenter un « capital social » (Putnam, 2001), un espace d'« investissement social », quitte à miser sur la prévention et la préparation de l'avenir, d'où des politiques sociales tournées plus vers l'enfant et l'éducation. La sécurité vise moins à empêcher le changement qu'à se donner les capacités de l'affronter, d'où l'accent sur les compétences et la préoccupation pour contrer l'exclusion (Castel, 1995). Enfin, si le couple État-Marché avait relégué la société civile à l'arrière plan au profit de solidarité abstraite de la redistribution étatique, les nouvelles régulations comme les gouvernances qui leur sont associées, misent désormais sur la société civile, l'engagement citoyen et les parties prenantes (*stakeholders*). À la forte valorisation du pouvoir d'achat, de l'État et de la technique, succèdent de nouvelles valeurs touchant la qualité de vie, la démocratie (le pouvoir tout court et non le seul pouvoir d'achat) et le respect de l'environnement et de la nature (Callon, Lascoumes, Barthe (2001). En somme, comment mieux dire la profondeur des transformations en cours que de conclure avec Beck (2001 : 20) que « nous faisons l'expérience d'une transformation des fondements de la transformation. »

Enfin, comme quatrième et dernière hypothèse, nous supposions que la plupart des approches relevant de la NSÉ, quoique fort diverses, étaient non seulement légitimes mais pertinentes pour mieux comprendre l'économie et la repenser comme objet. D'où un effort pour rendre compte le plus fidèlement de la contribution de chacune d'entre elles en n'accordant qu'une place limitée à leur critique. Ainsi nous voulions pouvoir tirer avantage de chacune de ces approches au lieu de les opposer avec le risque de les banaliser ou de les neutraliser. Reste maintenant la question de la méthode adoptée pour donner cet aperçu des principales contributions de la NSÉ au cours des deux dernières décennies dans le domaine de la littérature francophone comme dans celui de la littérature anglo-américaine. Pour cette dernière, la tâche était plus facile puisque nous disposions de plusieurs revues de littérature relativement exhaustives, comme le sont celles de Martinelli et Smelser (1990), de Swedberg (1991 et 1993) et particulièrement celle de Smelser et Swedberg (1994). Cependant, à s'en tenir aux ouvrages de langue anglo-américaine, la sociologie économique de langue française n'existe pas ; d'où l'intérêt de notre recherche.

Pour rendre compte de la NSÉ, nous nous sommes donc servi des ouvrages de synthèse pour la partie anglo-américaine et avons procédé à une recherche inédite pour la partie francophone. Même si nous avons centré notre attention sur les chefs de file des diverses approches, nous avons

supposé que les efforts de renouvellement étaient le résultat de démarches collectives inaugurées principalement **depuis le début des années 1980**. Par la suite, il nous suffisait d'inventorier les principaux lieux et groupes dont l'existence était affirmée généralement part **un projet de renouvellement**, un manifeste ou un quasi-manifeste, où les auteurs proposent de rendre compte de l'économie comme totalité et non à travers une sous-spécialisation reliée à l'économie. Il s'agissait ensuite de voir comment ce projet s'était concrétisé dans **des lieux de production** (CEPREMAP, CRIDA, MAUSS, etc.) et avec des **outils de diffusion** (revue, maison ou collection d'édition, association) et des auteurs clés. Ces points de repère nous ont permis d'identifier une dizaine d'approches nouvelles.

**TABLEAU 1**
**Quelques approches de la nouvelle sociologie économique (NSÉ)**

| LANGUE FRANÇAISE | LANGUE ANGLO-AMÉRICAINE |
|---|---|
| **MAUSS**, critique de l'utilitarisme et le don comme paradigme (Caillé et Godbout) | **New Economic Sociology** (NES) : réseau et encastrement social de l'économie (Granovetter et Zelizer) |
| **Économie sociale et solidaire**, économie plurielle (Laville, Eme, Roustang et Perret) | **Les évolutionnistes ou néo-schumpeteriens**, les systèmes sociaux d'innovation (Nelson, Winter, Friedman, Dosi, Niosi) |
| **La régulation** : les institutions comme compromis sociaux et une typologie des modèles de développement (Aglietta, Boyer, Lipietz) | **Les néo-corporatistes** : modes de gouvernance et démocratie sociale (Streeck, Schmitter, Hollingsworth) |
| **Économie des grandeurs** (Boltanski, Thévenot) : diversités des mondes et des cités | Les **nouveaux institutionnalistes** (Hodgson, Piore, Sabel) : une bifurcation vers la spécialisation flexible |
| **Économie des conventions** (Favereau, Salais, Thévenot, Orléan) : les mondes de production et le marché comme organisation | **Socio-Economics** : une nouvelle discipline pour rendre compte de l'économie selon sa double dimension (Etzioni, Laurence, Coughlin) |

Pour chacune de ces approches, nous nous sommes donné une grille de lecture comprenant les éléments que l'on retrouve dans le tableau suivant. Il va de soi que dans ce court texte, nous ne rendrons compte que de certaines de ces dimensions.

**TABLEAU 2**
**Grille de lecture**

| |
|---|
| **Définition de la sociologie économique : la construction de l'objet et la méthode avancée** |
| **Le programme : programme initial, mission et objectifs** |
| **Approche : concept et champ de recherche** |
| **Principaux objets de recherche** |
| **Auteurs clés** |
| **Ouvrages clés** |
| **Lieux institutionnels de structuration : centres de recherche, revues, maisons et collections d'édition** |

## 2. APERÇU DES APPROCHES

Nous passerons en revue d'abord la littérature de langue française puis, dans un deuxième temps, celle de langue anglo-américaine. Dans les deux cas, l'ordre adopté se veut un ordre logique plutôt que d'importance relative.

### 2.1. Les contributions de langue française

L'approche du Mouvement anti-utilitarisme dans les sciences sociales (MAUSS) fait plus qu'un clin d'œil à l'anthropologue Marcel Mauss puisqu'à la suite d'une critique de l'utilitarisme, elle propose un nouveau paradigme, celui du don, pour rendre compte de l'encastrement social de l'économie. La démarche initiée par Alain Caillé nous introduit d'abord dans une critique de la science économique qui relève de l'épistémologie. Par la suite, les travaux du MAUSS, notamment ceux de Caillé et de Godbout proposent une reconstruction de l'objet à partir du paradigme du don. Le don devient à la fois un révélateur du lien social et même de l'échange marchand qui apparaît ainsi postérieur au don, contrairement aux divers mythes proposés par les économistes. À la différence de l'échange marchand, le don n'exige rien en retour, ce qui n'empêche pas celui qui donne de s'enrichir également. Autrement dit, la valeur du don provient moins de la chose donnée que de la valeur de la personne qui donne. Ce qui est recherché dans le don, c'est le lien social de sorte qu'il n'est dépourvu ni de gratuité, ni d'intérêt. Si l'échange marchand dégage les parties de toute dette, le don rend celui qui reçoit redevable à l'égard de celui qui donne, il crée donc une obligation comme en témoigne le cycle don-contre-don ou mieux l'obligation de donner, de recevoir et de rendre. Dans cette visée, ni la sociologie durkheimienne de l'obligation, ni la théorie économique de l'intérêt ne réussissent à rendre compte du don dans la mesure où ce dernier ne s'explique ni par pur intérêt, ni par la pure gratuité. Sous cet angle,« il ne faut pas essayer de comprendre le don à partir des principes de fonctionnement des sphères marchande ou étatique, mais au contraire essayer de comprendre ces sphères en cherchant ce qui fonde le don, en partant du don » (Godbout, 2000 : 8). Ce point de départ est rendu possible par le fait que le don comme fait social total, combine tous les éléments de la société : économique, politique, religieux, imaginaire, familial, etc. D'où l'idée d'un nouveau paradigme du don pour rendre compte de l'insertion de l'économie dans la société.

En somme, le paradigme du don place la circulation des biens dans son insertion sociale, dans la reproduction sociale. Si cette approche est pertinente pour l'analyse des associations, des initiatives relevant de l'économie sociale et solidaire et plus largement d'un tiers secteur situé entre les réseaux fondés sur le lien primaire, l'État et le marché fondés sur les liens secondaires, on peut se demander si elle l'est également pour ce qui relève de la socialité secondaire. Les auteurs répondent positivement puisque, selon eux, le don montre bien comment **le rapport des personnes aux choses encode les rapports personnels** : c'est par les objets donnés que s'expriment les rapports personnels, qu'ils se nouent et se dénouent. De plus, si la socialité du don se démarque des logiques abstraites et anonymes de l'État et du marché, elle s'immisce cependant dans leurs interstices de sorte qu'elle demeure au fondement des sociétés modernes : « C'est sur le don que se fonde la cohésion sociale de base, sur laquelle repose la macro-cohésion étatique et la micro-cohésion marchande » (Godbout, 1992 : 265). Enfin, comme la socialité secondaire repose sur le politique plutôt que sur le don, cela ne pose pas de difficultés insurmontables puisque le politique se situe dans une position analogue à celle du

don. En effet, si « le don scelle les amitiés et les communautés », le politique de son côté « décide de là où passe la fracture entre nous et les autres, entre les amis et les ennemis ou les neutres » (Caillé, 1993c : 262). Dans cette visée, le paradigme du don aurait une portée qui dépasse l'échelle de la socialité primaire.

Cette approche n'est pas dénuée d'engagement politique comme le laissent supposer les propositions de réformes sociales favorables à l'économie solidaire et à un revenu de citoyenneté inconditionnel et donc sans contreparties. D'un point de vue plus académique, le MAUSS met de l'avant une nouvelle approche de l'économie qui se veut interdisciplinaire ou mieux adisciplinaire (soit un dépassement de l'approche disciplinaire) tout en demeurant normative. La socio-économie proposée s'inspire de l'idée que la valeur du lien entre les personnes détermine l'échange des biens. Cette perspective permet de penser l'économie comme encastrée dans la société, même si cet encastrement peut aller de pair avec diverses formes de domination et même d'exploitation, ce que l'analyse vise à mettre à nu. À la différence de l'indépendance contextuelle mise de l'avant par la science économique, la socio-économie ici proposée cherche à expliquer les phénomènes économiques en les rapportant à leur fondement social, politique et culturel. Si le rapport à la nature n'est pas identifié explicitement, la critique de l'utilitarisme de même que les visées propres au don et à son enracinement dans des liens sociaux durables pourraient fournir un éclairage nouveau pour une approche du développement durable.

Si l'on peut parler d'une **approche de l'économie solidaire et plurielle**, c'est dans la mesure où des sociologues comme Laville, Eme et Roustang proposent une recontextualisation de cette nouvelle économie sociale, ce qui les entraîne à une analyse qui dépasse les seules initiatives de l'économie solidaire pour questionner le rapport économie/société. C'est ce que traduit explicitement le titre de l'ouvrage de Perret et Roustang (1993), **L'économie contre la société** de même que son sous-titre : « affronter la crise de l'intégration sociale et culturelle ». Cette approche s'inspire des analyses régulationnistes de la crise de la société salariale et du providentialisme pour questionner la finalité des activités économiques et de leur rapport au social, notamment le fait que le manque d'emploi s'accompagne paradoxalement d'une croissance des besoins non satisfaits. Les initiatives de l'économie solidaire seraient en mesure de réaliser cet arrimage bien que leur visée relève d'un engagement citoyen pour plus de démocratie et d'équité. Comme on l'entrevoit, les travaux de ce courant apportent une double contribution, soit une analyse du rapport économie/société et une analyse des expérimentations relevant de l'économie solidaire.

À la différence des économistes qui définissent l'économie d'un point de vue formel — « science qui étudie le comportement humain en tant que relations entre les fins et les moyens rares à usage alternatif » (Robbins, 1935) — les auteurs de l'économie solidaire définissent l'économie d'un point de vue substantif comme le suggère Polanyi. Ce faisant, le champ des pratiques économiques est élargi pour inclure non seulement les activités marchandes mais également les activités non marchandes (la redistribution) et non monétaires (la réciprocité), activités où il y a production ou distribution d'un bien ou d'un service. Toutefois, la place et le rôle de ces diverses formes d'activité varient selon le type de régulation prévalant dans une société donnée. Ainsi, la régulation fordiste ou keynésienne qui misait sur le couple Marché-État, avait pour conséquence d'une part, de séparer et de hiérarchiser ces diverses activités, d'autre part, de ne laisser aux activités non monétaires (réciprocité et don) qu'une place et un rôle résiduels. Ce courant propose donc une économie plurielle pour la société et la

pluriactivité pour les individus. Autrement dit, une économie plurielle qui passe par la reconnaissance des diverses formes d'activités et par leur hybridation dans les organisations ou les entreprises; une pluriactivité avec la mise en place de conditions favorables, afin entre autres, de ne pas tomber dans la dépendance de l'économie domestique. Ces diverses propositions donneront lieu à des appels pour une économie solidaire où l'État est invité non seulement à la reconnaissance de cette économie mais également à son soutien.

Par ailleurs, les analyses des initiatives relevant de l'économie solidaire comme telle laisse voir comment l'association de personnes, combinée à un fonctionnement démocratique, facilite une hybridation des diverses activités marchandes, non marchandes et non monétaires. Plus explicitement, ces initiatives réussissent à arrimer autrement l'offre et la demande. Ainsi, les nouveaux services de proximité reposent sur un nouveau rapport social dans la mesure où ils réalisent une internalisation de l'offre et de la demande, à travers sa construction conjointe par les usagers et les professionnels affectés à la co-production de ces services. Si cette construction conjointe est observable dans les initiatives émergentes, elle suppose pour se maintenir, un fonctionnement relevant d'une démocratique plurielle qui mise non seulement sur la représentativité mais sur la délibération et une gouvernance ou mieux, une dirigeance appropriée. Ces expérimentations laissent entrevoir la possibilité d'une nouvelle configuration des rapports État-Marché-Société civile et, dans cette foulée, un réencastrement de l'économie dans le social et le politique. Pour y arriver, un saut qualitatif s'impose comme en témoigne la proposition d'un nouveau contrat social à l'échelle non seulement d'un pays mais d'un continent, voire du monde. D'ailleurs, sur le terrain, les initiatives d'économie sociale et solidaire sont de plus en plus mobilisées pour une autre mondialisation comme on a pu l'observer lors la seconde rencontre internationale de Québec d'octobre 2001, sous le thème « Globalisons la solidarité ». De même, le Forum social de Porto Allegre, sa préparation comme son suivi, ont été l'occasion d'un début de convergence entre les promoteurs d'une autre mondialisation et les militants anti-mondialisation. Enfin, relevons au passage que la définition de l'économie sociale et solidaire partage plusieurs éléments de définition avec le développement durable, notamment en ce qui concerne l'équité, la prédominance des personnes sur le capital, la prise en main des communautés de leur destin, etc. L'internalisation de l'offre et de la demande pour les entreprises de même qu'une définition large de l'économie pour inclure les diverses formes d'activités pourraient se révéler fort pertinentes pour une socio-économie du développement durable.

Les deux approches suivantes, celle de la **régulation** et des conventions, sont l'œuvre principalement d'économistes, bien que plusieurs sociologues les ont utilisés et, dans certains cas, ont tenté de les sociologiser (Bélanger et Lévesque, 1991). L'apport sociologique n'est pas passé inaperçu aux yeux de Perret (2001 : 11) qui a écrit récemment que « l'apport régulationniste a été mieux compris et utilisé par les sociologues et les historiens que par les économistes ». À certains égards, cette approche émerge dans le cadre de l'ancien paradigme tout en s'en démarquant sur bien des points, notamment par une explication nouvelle de la crise et du rôle des institutions. Élaborée par Aglietta et popularisée par Boyer, qui en est devenu le chef de file reconnu, l'approche de la régulation fournit à la fois une explication cohérente du succès du couple État-Marché de même qu'une explication de sa crise et de son nécessaire dépassement par une forme non encore définitivement identifiée. Le succès du couple reposait sur un compromis entre patronat et syndicat qui permettait un arrimage des normes de production de masse aux normes de consommation, à travers diverses formes institutionnelles dont la convention collective et les politiques sociales, notamment de redistribution, dans le

cadre d'une économie relativement fermée. Ce modèle éclate pour des raisons à la fois économiques et politiques, soit l'épuisement des gains de productivité qu'entraînent, entre autres, sa diffusion et l'éclatement du compromis entre le patronat et le syndicat, suite à de nouvelles demandes de la part des travailleurs (ex. : demande d'autonomie, demande autre que salariale) et, nous ajoutons, suite à l'émergence de nouveaux acteurs : jeunes, femmes, écologistes, minorités culturelles, etc. Dans un deuxième temps, les politiques de délocalisation des entreprises vers des pays à faibles salaires combinées aux politiques néolibérales, contribueront à défaire le cercle vertueux : les augmentations de salaires et les dépenses sociales, au lieu de constituer des débouchés représenteront de plus en plus des coûts dont le poids sera ressenti d'autant plus lourdement qu'une économie nationale sera ouverte.

Du point de vue d'une sociologie économique, l'approche de la régulation nous invite à prendre en considération non seulement les institutions dans leur rapport à l'économie, mais également à considérer ces dernières comme résultant de compromis sociaux entre acteurs collectifs sous la gouverne de l'État qui a le monopole de l'institutionnalisation. Si les rapports sociaux sont asymétriques, il n'en demeure pas moins que le consentement des diverses parties est nécessaire dans une société de droit, pour deux raisons : d'abord, aucune des parties ne peut s'imposer indépendamment de l'autre ; ensuite, la partie dominante a besoin de l'autre puisque la participation de cette dernière est indispensable. Il est relativement facile de voir que cette approche présente deux points faibles : d'une part, elle a tendance à limiter son analyse au territoire national, bien que les dernières contributions prennent de plus en considération la mondialisation et la financiarisation, quitte à identifier des trajectoires nationales (Boyer et Souyri, 2001 ; Boyer, 1999) ; d'autre part, elle donne une centralité au rapport salarial qui laisse peu d'espace pour les rapports avec les nouveaux mouvements sociaux, dont les groupes écologiques. Cela dit, cette approche permet d'expliquer les choix institutionnels à partir de la dynamique des rapports sociaux et, par suite, de rendre compte de la dimension politique de l'économie. Ce faisant, les institutions cessent de représenter une réalité externe sur laquelle les acteurs sociaux n'auraient aucune prise. En revanche, les institutions sont marquées par l'ambivalence que leur donnent les compromis sociaux de sorte qu'elles peuvent apparaître aussi bien comme un espace de contrainte, que comme un espace d'autonomie ou, tout au moins, de droits acquis. Sous cet angle, le marché est d'abord une institution qui peut prendre aussi bien une forme concurrentielle comme ce fut le cas pour le XIX$^{e}$ siècle et le premier tiers du XX$^{e}$ siècle, qu'une forme administrée comme ce fut le cas pour les trente glorieuses. En somme, l'autorégulation par le marché comme la régulation contrôlée du marché sont autant de formes institutionnelles que peut prendre le marché. Sous cet angle, la crise qui émerge dans les années 1975 est bien une crise non pas de l'État mais du couple État-Marché.

À l'exception d'Alain Lipietz (1993 et 1989), les régulationnistes ont accordé peu d'attention au développement durable, bien que cette approche fournisse une définition du modèle de développement qui présente une pertinence certaine pour penser le développement durable. Un modèle de développement comprend cinq ou six composantes :

- Un **bloc social** reposant sur une sorte de grand compromis ou de contrat social entre les classes ou groupes sociaux quant aux grands enjeux de la société ;
- Un **paradigme sociétal** où l'on retrouve les valeurs qui circonscrivent les enjeux sociétaux ou, si l'on veut, ce sur quoi les acteurs sociaux jugeront important de s'affronter ;
- Un **régime d'accumulation** qui donne une certaine stabilité au partage entre ce qui relève de l'investissement (profit) et ce qui relève de la consommation (salaire), d'une part, et entre ce

qui sera investi dans la sphère de la production et ce qui le sera dans la sphère de la consommation (les investissements selon les secteurs et les branches industrielles), d'autre part ;

- Un **mode de régulation** qui, sous la gouverne de l'État, réunit de façon cohérente les diverses formes institutionnelles qui assurent la régulation de la production comme de la consommation ;
- Une **inscription dans la division internationale du travail** entre les divers pays.

Si cette définition convenait au modèle de développement relativement autocentré, qui prévalait dans la période des trente glorieuses, elle suppose des aménagements importants pour servir de point de départ pour repenser le développement dans un contexte où le pouvoir de l'État-nation a perdu certaines prérogatives par le haut (délégation à des instances supra-nationales) et par le bas (décentralisation vers l'infra-national). Cette définition permet cependant d'entrevoir la profondeur des changements que pourrait signifier un modèle de développement durable, à commencer par un nouveau bloc social puis par un autre régime d'accumulation non productiviste et un autre mode de régulation, tenant compte des interdépendances entre le local et le mondial. Ce qui semble le plus en avance serait le paradigme sociétal dont la vision de l'avenir semble inclure de plus en plus des valeurs relevant du développement durable, laissant ainsi entrevoir en partie la nature des conflits à venir.

Si la régulation fournit une définition du marché en termes d'institution, **l'économie des grandeurs** comme celle des **conventions** offre une définition du marché en termes d'organisation. L'économie des grandeurs, plutôt sociologique, et l'économie des conventions, plutôt économique, méritent d'être distinguées, mais le cadre de ce texte nous invite à en traiter exclusivement comme proches parentes. Indiquons toutefois que Boltanski et Thévenot (1987 et 1991) ont bien montré comment la critique de la science économique par la sociologie d'inspiration durkheimienne ou inversement de la sociologie par la science économique, ne réussissaient qu'à se banaliser l'une et l'autre. Une telle opération ne fait qu'interpréter une cité, la cité marchande dans le cas de la science économique, par une autre, la cité civique, dans le cas de la sociologie d'inspiration durkheimienne. Leur contribution nous invitait donc à entrer dans une démarche épistémologique pour identifier les présupposés qui ont permis d'élaborer ces mondes devenus par la suite cités et dont la critique ne peut faire l'économie. Autrement dit, il s'agirait de retirer le voile de chaque discipline pour trouver des équivalences. Si cette invitation peut soulever un enthousiasme décapant, il faut reconnaître que l'économie des conventions, sans doute beaucoup plus que l'économie des grandeurs, n'a pas réussi à dépasser l'approche disciplinaire, notamment celle de la science économique.

Ces cités, qui constituent autant de justifications ou de logiques d'action pour réduire l'incertitude au cœur des interactions sociales, sont au nombre de six. Elles ont été formalisées dans des ouvrages que l'on peut facilement identifier :

- *La cité de Dieu* de Saint-Augustin pour **la cité de l'inspiration** qui repose sur le principe de la grâce ;
- *La politique tirée des propres paroles de l'écriture sainte* de Bossuet pour **la cité domestique** qui repose sur la dépendance personnelle ;
- *Le Léviathan* de Hobbes pour la **cité de l'opinion** qui repose sur l'honneur ;

- *La Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations* d'Adam Smith pour la **cité marchande** qui repose sur le désir de posséder des biens rares ;
- *Le Contrat social* de Rousseau pour la **cité civique** qui repose sur le bien commun ;
- *La physiologie sociale* de Saint-Simon pour la cité industrielle qui repose sur l'efficacité.

Plus récemment, Boltanski avec Chapiello (1999) ont proposé une septième cité en émergence, la **cité du projet** qui donnerait une légitimité nouvelle au monde connexionniste ou de réseaux qui est mis de l'avant par la littérature *managériale* actuelle. Dans une perspective diachronique, cette nouvelle cité correspondrait à l'émergence d'un nouvel esprit du capitalisme faisant suite au capitalisme marchand qui, lui-même, avait succédé au capitalisme industriel.

Comme l'a montré Dosse (1995), cette approche constitue l'un des piliers du pôle pragmatique de la nouvelle configuration des sciences humaines. Si ces six ou sept mondes permettent de rendre compte de la diversité des logiques d'action à l'œuvre, lorsque les acteurs individuels sont en interaction avec les incertitudes qui en résultent, cette typologie est également utile pour distinguer les différends qui naissent à l'intérieur d'un monde, des conflits entre mondes : les premiers peuvent être dénoués à l'intérieur d'un monde, alors que les seconds supposent un compromis entre mondes ou encore la référence à un bien supérieur à construire. L'économie des conventions ajoutera des conventions spécifiques aux exigences de coordination propres à la production de biens et de services, d'où des conventions de productivité, de chômage, de participation et d'identité pour caractériser aussi bien les entreprises et leur monde de production que les systèmes régionaux et nationaux de production (Salais et Storper, 1994). Par rapport aux régulationnistes centrés sur les institutions, les conventionnistes avancent une théorie de l'organisation, c'est-à-dire une explication pour résoudre le problème de l'incertitude résultant de la coordination des activités relevant de l'économie et du social qui font appel à de nombreux individus. Sous cet angle, les organisations ne sont pas expliquées comme des substituts du marché comme le font les néo-institutionnalistes, mais le marché lui-même est approché comme une forme organisationnelle parmi d'autres, comme une création sociale dont la légitimité, c'est-à-dire la constitution en cité, est relativement récente. Il faudrait voir comment de telles analyses peuvent enrichir une socio-économie du développement durable et de l'environnement de même que les conséquences à cet égard que représenterait l'émergence d'un monde connexionniste et d'une cité du projet lui donnant légitimité, ouvrant ainsi un nouvel espace de revendication. Sous cet angle, Boltanski et Chapiello montrent bien que le projet anime manifestement les réseaux, mais les projets sont-ils toujours interchangeables ?

## 2.2. La littérature de langue anglo-américaine

Dans la littérature de langue anglo-américaine, Mark Granovetter est identifié comme le chef de file de la nouvelle sociologie économique (Swedberg, 1987). L'angle d'approche de Granovetter repose moins sur la critique de la rationalité mise de l'avant par les économistes que sur leur conception de l'individu atomisé. Sous cet angle, son analyse est proche de celle de l'économie de la grandeur puisqu'il se démarque aussi bien de la sociologie durkheimienne que de la science économique néo-classique. Au départ, il ne craint pas de critiquer Polanyi pour avoir surestimé l'encastrement social de l'activité économique dans les sociétés traditionnelles, voire primitives, et pour avoir sous-estimé cet encastrement dans les sociétés modernes où il considère, entre autres, que le marché fonctionne en mobilisant les réseaux. Il montrera en

même temps que la sociologie durkheimienne, comme la science économique classique et néo-classique, ne réussit pas à rendre compte de l'individu socialement situé ; dans le cas de la sociologie, les préférences individuelles disparaissent au profit de l'obligation et de la contrainte qui s'exercent comme de l'extérieur sur les individus ou même de l'intérieur à partir de la socialisation; dans le cas de la science économique, les individus cessent d'exister comme socialement situés et différenciés au profit de préférences données à partir d'une rationalité formelle s'imposant uniformément.

Inspiré à la fois par Berger et Luckmann (1992) pour la construction sociale de la réalité et des marchés et par Harold C. White (1981) pour les réseaux, Granovetter (1995) pose trois postulats pour l'analyse de l'économie qui peuvent être ainsi synthétisés :

- Toute action économique est une action sociale ;
- L'action économique est socialement située ;
- Les institutions économiques sont des constructions sociales.

À partir de ces postulats, la sociologie économique doit être en mesure de fournir une autre explication de l'économie que celle avancée par les économistes néo-classiques, notamment les néo-institutionnalistes qui supposent que les institutions s'imposent par leur efficience et qu'elles ne sont que des substituts au marché. Des analyses empiriques lui permettent de montrer comment les technologiques et les formes de propriété qui se sont imposées, résultent ni du pur calcul de rentabilité, ni de la supériorité de la technologie retenue, mais des réseaux dans lesquels les promoteurs sont inscrits comme le révèle la réussite d'Edison dans le cas de l'électricité aux États-Unis. De même, le succès des Chinois du Sud-Est asiatique, comparativement à d'autres minorités peut être expliqué non seulement par les forces des liens qu'ils entretiennent entre eux mais aussi par leur capacité de se déconnecter pour faire en sorte que les entreprises mises sur pied puissent jouir du support des réseaux, sans pour autant être contraintes d'assumer un soutien sans restriction des personnes avec lesquelles elles entretiennent des liens. Pour réussir en affaires, comme pour trouver un emploi, les réseaux sont indispensables mais non imperméables à la malfaisance. De plus, les liens faibles sont souvent plus déterminants que les liens forts puisqu'ils permettent d'établir des passerelles entre réseaux éloignés, donc plus riches en informations nouvelles et différentes (Granovetter, 2000).

De plus, la sociologie économique ne peut se contenter de rendre compte des institutions et du contexte dans lequel évoluent les activités économiques, elle doit expliquer également ce qui relève du noyau dur de l'économie, soit les marchés et la monnaie. Ainsi, pour expliquer pourquoi les entrepreneurs décident (*buy or make*) : tantôt de faire appel au marché (*buy*) pour obtenir un bien nécessaire à leur production, tantôt d'acquérir une entreprise (*make*) pour obtenir ce même bien qui leur sera désormais disponible au sein de l'organisation (et donc de la hiérarchie). Granovetter ne fait pas simplement une critique de la théorie des coûts de transaction de Williamson (1981, 1975), il propose plutôt une explication sociologique plus convaincante. En l'absence de réseaux avec l'entreprise lui fournissant un bien nécessaire, l'entrepreneur trouvera plus sûr de produire lui-même le bien nécessaire. L'efficacité des réseaux sera également illustrée par la recherche d'emploi de la part d'individus. Ces diverses études contribueront à établir que l'économie de marché est relativement encastrée dans le social, entre autres, à travers les réseaux. Par la suite, l'explication sociologique s'avère

d'autant plus pertinente que la science économique néo-classique suppose que l'économie ne mobilise que des individus atomisés.

Parmi les institutionnalistes de langue anglo-américaine, nous distinguons les nouveaux institutionnalistes qui prolongent les anciens, Veblen et Commons, les évolutionnistes qui s'inspirent de Schumpeter, les néo-corporatistes notamment pour les formes de gouvernance et la socio-économie qui pourrait réunir tous ceux dont il fut question jusqu'ici à travers, entre autres, la *Society for Advancement of Socio-Economics*. Voyons rapidement la contribution de chacun pour une analyse sociologique de l'économie.

Les **nouveaux institutionnalistes** ne cherchent pas à intégrer les institutions dans le paradigme néoclassique, mais à le questionner, comme le faisaient les institutionnalistes américains du début du siècle. Cette pensée repose sur trois hypothèses (Hodgson, 1888), à savoir que l'économie ne peut être considérée, même analogiquement, comme une science, que la force principale de l'évolution est la technologie considérée suffisamment large pour inclure tous les types d'outillage (dont le langage) et les comportement qui s'y rattachent et, enfin, que l'économie doit être définie d'un point de vue substantif de sorte qu'il n'y a pas une logique particulière à l'économie, mais des sociétés et des institutions particulières. Les institutions comprennent non seulement les règles et codifications relevant de l'État, mais aussi les préférences et les schémas cognitifs relevant de la culture. Le renouveau de cette école s'affirme particulièrement au début des années 1980 avec Doeringer, Piore, Sabel. Le livre **Les chemins de la prospérité** (traduction de *The Second Industrial Divide*, 1984) représente sans doute l'une des contributions les plus significatives de ce courant. Si l'analyse de la prospérité de l'après-seconde-guerre fondée sur une combinaison de la hiérarchie et du marché est proche de celle des régulationnistes, l'ouvrage met toutefois l'accent sur la bifurcation en termes d'organisation du travail que permettent les années 1980 à partir des transformations du marché et de l'apparition de nouvelles technologies dans la production. D'une part, la saturation de la demande pour certains produits de masse combinée à une demande nouvelle pour la qualité et, d'autre part, une technologie, permettant une nouvelle génération d'outils polyvalents, posent les bases pour une spécialisation flexible rendant possible une production diversifiée, une requalification du travail et de nouvelles formes de coopération. Moyennant de nouveaux arrangements institutionnels, il serait possible de repenser la production en misant davantage sur des réseaux de petites entreprises bien ancrées dans le territoire et surtout de sortir d'une organisation du travail qui reposait sur la parcellisation des tâches. Enfin, Hodgson (et alii, 1994), qui a contribué également au renouveau de cette école en publiant un manifeste et un dictionnaire de l'économie institutionnaliste et évolutionniste, en appelle à un dialogue avec toutes les autres approches qui s'opposent à l'orthodoxie néoclassique.

**Les évolutionnistes** d'inspiration schumpeterienne font partie des institutionnalistes pris au sens large. Comme les nouveaux institutionnalistes, ils considèrent que la science économique s'inspire à tort d'un modèle mécaniste alors que la biologie pourrait être plus appropriée, notamment pour rendre compte des transformations de l'économie (Dosi, 1991). Si les néo-schumpeteriens continuent de s'intéresser aux innovations, ils s'inspirent également des institutionnalistes pour proposer les concepts de nouveau paradigme technologique et de systèmes sociaux d'innovation qui réintègrent les institutions et les facteurs d'offre que constituent le financement, la formation, la recherche et les services reliés à l'innovation et à la production (Freeman, 1974 et 1991 ; Dosi, 1988 et 1982 ; Niosi, 1994). En somme, les auteurs de ce courant analysent la dynamique économique en termes de cycle long et de paradigme

technologique au plan macro, sans renoncer pour autant à ouvrir la « boîte noire » des entreprises au plan micro pour y déceler les routines, apprentissages et innovations d'agents économique caractérisés par leur rationalité limitée. Ainsi, ils mettent en lumière le monde réel des tâtonnements, des pratiques non efficientes pour des raisons d'opacité du marché, ou de choix technologiques faits dans un monde d'informations imparfaites (Niosi, 1995). Mais tout en reconnaissant le processus sélectif du développement technologique, les néo-schumpeteriens mettent l'accent sur l'importance des aspects intentionnels du changement technologique. En faisant intervenir l'idée d'innovations radicales qui provoquent une rupture de paradigme productif, cette approche relativise la notion d'efficacité des techniques, qui n'apparaissent comme efficaces que dans un paradigme donné (Freeman, 1991 ; Dockes, 1998). Sous cet angle, les institutions peuvent aussi bien favoriser que bloquer la diffusion des innovations, de sorte qu'une trajectoire donnée constitue rapidement un sentier de dépendance, ramenant au premier plan la détermination des choix politiques. Enfin, il est possible d'élargir ces analyses pour tenir compte non seulement des innovations technologiques, mais aussi des innovations sociales que constituent les innovations organisationnelles et les innovations institutionnelles.

**Les néo-corporatistes** qui regroupent des institutionnalistes principalement européens (Streeck et Schmitter, 1985), mettent l'accent sur la gouvernance comme modalité de coordination des personnes et des relations sociales formalisées dans un ensemble de règles et de mécanismes. Outre une typologie des modes de gouvernance économique, ils mettent bien en évidence la portée économique de biens collectifs ou de biens publics qui, bien que constituant un coût, n'en représente pas moins un avantage pour une économie nationale. Sous cet angle, les facteurs extra-économiques ou facteurs socio-politiques sont souvent déterminants pour la plupart des activités économiques. Le qualificatif « néo-corporatiste » leur vient du fait qu'ils prennent en considération non seulement les individus, comme c'est le cas dans la démocratie représentative et sur le marché, mais également des acteurs collectifs et des groupes d'intérêts présents dans la démocratie sociale et souvent mobilisés pour la construction de biens collectifs dans le cadre de la concertation ou du partenariat. Pour la gouvernance, ils distinguent quatre ordres ou couples qui combinent un principe et une institution, soit :

- La concurrence dispersée et le marché ;
- La hiérarchie et l'État ;
- La concertation organisationnelle et l'association ;
- La solidarité spontanée et la communauté.

Si les deux premières formes font appel principalement à des individus, les deux dernières supposent des acteurs collectifs qui relèvent de la société civile. La distinction entre la forme communautaire et la forme associative est particulièrement pertinente puisqu'elle évite de confondre les gouvernances traditionnelles reposant sur l'appartenance communautaire (souvent non volontaire) des gouvernances modernes reposant sur l'association volontaire de personnes. Dans cette visée, la démocratie sociale peut compléter la démocratie représentative dans la mesure où elle favorise la délibération entre individus représentant des intérêts collectifs pour construire un bien commun supérieur aux divers biens collectifs, ou encore un intérêt général qui va au-delà des intérêts collectifs (Offe et PREUß, 1997). Enfin, ces analyses ont été prolongées par Boyer et Hollingsworth (1997) qui ont montré comment le marché et la hiérarchie ne sont que deux modalités de coordinations parmi une pluralité d'autres tout aussi

importantes qui font appel à l'engagement, soit l'association, les alliances, les réseaux, les communautés, les partenariats, etc.

Enfin, on ne saurait conclure cet aperçu des diverses approches de la nouvelle sociologie économique sans conclure avec la **socio-économie**, telle que mise de l'avant par le sociologue américain Etzioni (1988), quitte à constituer une nouvelle discipline. Cette approche, qui se propose de réunir tous les courants dont il a été question jusqu'ici et même plus, se différencie nettement de l'économie politique dans la mesure où cette dernière a souvent été liée étroitement au marxisme et, quand ce n'est pas le cas, a eu tendance à ramener l'économie au politique. En effet, la socio-économie fait référence plus au social qu'au politique en affirmant que l'économie fait partie intégrante de la société. Si l'on s'en tient à la plate-forme qui a servi au lancement de ce regroupement, la socio-économie vise à « développer un paradigme qui combine les variables et les concepts propres à la science économique à ceux des autres sciences, telles que la psychologie, la sociologie ou la science politique » (Plate-forme minimale pour la socio-économie). Même si la complémentarité avec la science économique néoclassique et l'utilité de leurs travaux sont reconnues, cette plate-forme n'en affirme pas moins l'encastrement de l'économie dans la société et l'appartenance du marché à cette dernière. De même, elle reconnaît la multiplicité des logiques d'action en posant au départ que le calcul de son propre intérêt est souvent combiné avec d'autres motivations encore plus fortes qui relève de la morale, de l'obligation, de l'émotion, de la confiance, des liens sociaux. Enfin, elle affirme très explicitement que la socio-économie est à la fois une discipline positive et normative. Cette approche répond en grande partie à une forte demande d'éthique dans les affaires et plus largement dans la société (Gendron, 2000 ; Salmon, 2000). Si, à travers le SASE, ce courant a fait émerger un nouvel espace de débat où les préoccupations pour le développement durable et l'environnement sont présents, il risque de nous réintroduire dans le cycle de la spécialisation qui caractérisait l'ancienne sociologie économique.

## CONCLUSION

Que conclure de cet aperçu de la nouvelle sociologie économique, sinon que ses diverses constructions de l'objet économie montrent que **l'économie fait pleinement partie de la société.** Autrement dit, la sociologie économique à travers ses divers courants tente de démontrer que l'économie est sociale. L'économie est sociale par ses ***inputs*** qui relèvent aussi du non marchand et non monétaire, qu'il s'agisse des subventions, des biens collectifs et publics ou encore du système social d'innovation (ex. : la recherche, l'éducation, la culture et le climat de coopération), de l'engagement social des employés donnant lieu à du temps non payé ou à des interventions non prévues par le contrat de travail, qu'il s'agisse des collectivités locales où l'on retrouve coopération et capital social, sans oublier dotations naturelles, institutionnelles et culturelles des territoires. Elle l'est aussi par ***outputs*** que sont non seulement les biens et services produits mais aussi par ce que les économistes appellent les externalités positives et négatives, soit les emplois, le développement des collectivités, le rapport à l'environnement, la qualité de vie, etc. À cela, la NSÉ ajoute que l'économie est sociale non seulement par ce qui y entre (en amont) et ce qui en ressort (en aval), mais qu'elle l'est également par des instances de régulations reposant sur des arrangements institutionnels et qu'elle l'est encore dans les modalités de coordination de ses activités, y compris celles qui le sont par le marché. Ainsi, la coordination des activités économiques de même que la circulation des biens ne sont rendues possibles non seulement par le marché et la hiérarchie dont la demande d'engagement demeure faible, mais aussi par des gouvernances basées sur un niveau élevé d'engagement social comme c'est le cas dans les associations, les réseaux, les alliances, les communautés et les collectivités les plus diverses.

Alors si l'économie est sociale de bord en bord, où se situe le problème ? Pourquoi certains parlent-ils d'économie sociale et solidaire et de la nécessité d'un virage vers le développement durable ? La réponse est simple. L'économie capitaliste comme la théorise la science économique néoclassique ne reconnaît généralement pas la dimension sociale de l'économie. Comme tout est apparemment payé à sa juste valeur, on ne reconnaît que les actionnaires à qui on accorde le monopole relativement exclusif des décisions et des résultats, appelés profits. Dès lors, les prix ne reflètent qu'une partie de la valeur de la production et une partie des coûts, de sorte que la comptabilité nationale est également faussée (Lipietz, 1993 : 26). Sous cet angle, l'encastrement social de l'économie existe bien comme le montre Granovetter, mais cet encastrement est instrumentalisé au profit d'une économie foncièrement capitaliste, ce qui donne finalement également raison à Polanyi. Une reconnaissance de la dimension sociale de l'économie, comme le montre bien l'économie sociale et solidaire, suppose un fonctionnement démocratique. En effet, le social est multidimensionnel de sorte que sa reconnaissance sera toujours une difficile construction sociale, une construction susceptible de varier considérablement selon les périodes et les groupes considérés. Si le bilan comptable des entreprises repose sur des normes relativement reconnues, une comptabilité socio-économique suppose une sorte d'entente entre les parties sur ce que l'on peut reconnaître à un moment donné comme valeur sociale, y compris en termes environnementaux et de développement durable (Latouche, 2000). Même si elle ne peut être spontanément décrétée par l'État, cette reconnaissance est éminemment politique puisqu'un comportement socialement responsable se doit de veiller « à constituer des contre-pouvoirs, à laisser s'exprimer les attentes des diverses parties prenantes (…), à créer les conditions pour que les différentes logiques (plus ou moins

antagonistes) puissent peser sur les choix fondamentaux, de manière à ce que le maximum de considérations économiques, sociales et environnementales soient prises en compte » (Capron, 2000 : 276).

Cela dit, ce qu'on appelle communément l'économie sociale et solidaire représente un large éventail d'expérimentations dans le domaine de l'économie où l'on tente d'en reconnaître la dimension sociale. Ce faisant, l'économie sociale et solidaire pourrait fournir quelques principes et règles qui pourraient former un point de départ pour penser le développement durable et une économie socialement responsable. En effet, ces expérimentations émergent généralement pour répondre à des besoins non satisfaits ou mal satisfaits de sorte que leur utilité sociale est généralement incontestable. De plus, leur fonctionnement démocratique, basé sur l'association de personnes, facilite l'expression des aspirations les plus profondes portées généralement par des collectifs fortement identifiés à des collectivités locales, ancrées dans des territoires qui assurent le lien entre les générations. La satisfaction des besoins des personnes concernées a la priorité sur le rendement des investissements de sorte qu'il sera question de rentabilité sociale mais seulement de viabilité économique. Enfin, les surplus lorsqu'ils existent, sont répartis selon d'autres règles que celles des entreprises capitalistes. Ces entreprises ne peuvent donc être appropriées par des individus isolés, de sorte qu'elles ont des objectifs portant sur le long terme. On entrevoit ici la parenté de ces entreprises avec le paradigme écologique, notamment au niveau des valeurs, celles de solidarité, d'autonomie, de responsabilité écologique et de démocratie avec comme perspective un développement durable comme aspiration ouverte sur le long terme. C'est le cas également d'initiatives nouvelles comme le commerce équitable ou encore les systèmes locaux d'échange (SEL) qui favorisent entre autres des circuits courts et solidaires entre producteurs et consommateurs (Servet 1999a et 1999b ; Latouche, 2000 ; Perna, 2000). Enfin, si le développement durable suppose que le social soit aux commandes de l'économie, il va de soi que cela suppose des transformations touchant l'ensemble du système de production et du système de consommation, sans oublier des instances de régulations appropriées tant au plan de l'équité et de la qualité de vie que des rapports entre le Nord et le Sud.

Même si la NSÉ n'accorde pas toute l'attention qu'elle devrait au développement durable et à l'environnement, elle n'en présente pas moins une proximité et une convergence d'orientations dans le fait qu'elle se préoccupe plus du rapport à la société que du rapport au politique entendu comme rapport exclusif à l'État. Comme nous l'avons indiqué, la NSÉ relève plus d'une socio-économie que d'une économie politique comme ce fut le cas dans les années 1960-1970, alors que l'inspiration marxiste était dominante. En effet, même lorsqu'il est question d'institutions, ces dernières sont analysées davantage comme le résultat de compromis sociaux ou encore comme des conventions relevant de schémas cognitifs, voire de la culture. De plus, la NSÉ montre assez explicitement comment l'économie, telle que considérée par les économistes néo-classiques, est une économie tronquée, qui rend encore plus problématiques les politiques ne misant que sur la redistribution étatique et sur l'aide internationale pour rétablir l'équilibre et *a fortiori* pour penser un développement durable. En effet, « dès que l'on intègre les interactions sociales, toutes sortes d'inefficacités macro-économiques apparaissent, dues au décalage entre les données liées aux personnes (leur réseau de responsabilités, justement) et les données « objectives » (agrégats, variables globales…) de la politique économique » (Mahieu, 2000 : 263). Ce faisant, la NSÉ rejoint ainsi une grande partie du mouvement écologiste qui se préoccupe moins de prendre le pouvoir de l'État que de changer les

comportements quotidiens et de réaliser une multitude de microruptures, voire « une révolution moléculaire à jamais achevée » (Lipietz, 1993 : 41). Enfin, même si la plupart des approches que nous avons examinées mettent de l'avant un volet de d'initiatives et de transformations sociales, révélant un engagement politique certain, la NSÉ n'en demeure pas moins fidèle, à quelques exceptions près, à la distinction des jugements de valeurs et des jugements de réalités telle que proposée par Weber, réhabilitant ainsi une recherche empirique que rejette tout un pan de la science économique néoclassique cantonnée dans des approches purement formelles.

## BIBLIOGRAPHIE

AGLIETTA, M. (1976), Régulation et crises du capitalisme. L'expérience des États-Unis, Paris, Calmann-Lévy, 336 p.

BECK, Ulrich (2001, 1986), La société du risque. Sur la voie d'une autre modernité, Paris, Aubier, 522 p.

BÉLANGER, P. R. et B. LÉVESQUE (1991), « La théorie de la régulation, du rapport salarial au rapport de consommation. Un point de vue sociologique », Cahiers de recherche sociologique, no 17, p. 17-52.

BERGER, P. L., et T. LUCKMANN (1966), The Social Construction of Reality : A Theatrise in the Sociology of Knowledge, New York, Anchor Books (disponible en version française : La construction sociale de la réalité**,** Paris, Meridien/Klinckrieck, 1992).

BOLTANSKI, L. et L. THÉVENOT (1987), Les Économies de la grandeur, dans Cahiers du Centre d'études de l'emploi, no 31, Paris, Presses universitaires de France, 360 p.

BOLTANSKI, L. et L. THÉVENOT (1991), De la justification. Les économies de la grandeur, Paris, Éditions Gallimard.

BOLTANSKI, L. et E. CHIAPELLO (1999), Le nouvel esprit du capitalisme, Paris, Éditions Gallimard, 817 p.

BOYER, R. (1999), « La politique à l'ère de la mondialisation et de la finance : le point sur quelques recherches régulationnistes », L'année de la régulation, Paris, Vol. 3.

BOYER, Robert et Pierre-François SOUYRI (Sous la dir.) (2001), Mondialisation et régulation. Europe et Japon face à la singularité américaine, Paris, La Découverte, 180 p.

CAILLÉ, A. (1997), « Trente thèses pour contribuer à l'émergence d'une gauche nouvelle et universalisable », in Comment peut-on être anti-capitaliste ? La revue du M.A.U.S.S. semestrielle, no 9, p. 297-331.

CAILLÉ, A. « Don, association et solidarité », Revue internationale de l'économie sociale (anciennement Revue des études coopératives, mutualistes et associatives – RECMA), no 265, p. 49-57.

CAILLÉ, A. (1996b), « Ni holisme ni individualisme méthodologique. M. Mauss et le paradigme du don », Revue européenne des sciences sociales, tome XXXIV, no 105, p. 181-224.

CAILLÉ, A. (1993c), La démission des clercs. La crise des sciences sociales et l'oubli du politique, Paris, La Découverte, 298 p.

CALLON, Michel, LASCOUMES, Pierre et Yannick BARTHE (2001), Agir dans un monde incertain. Essai sur la démocratie technique, Paris, Seuil, 360 p.

CAPRON, M. (2000), « Vous avez dit éthique ? », in « Éthique et Économie. L'impossible (re) marrage », **Revue du MAUSS semestrielle**, no 15, p. 271-277.

CASTEL, Robert (1995), Les métamorphoses de la question sociale. Une chronique du salariat, Paris, Fayard.

COHEN, Elie (2001), L'ordre économique mondial. Essai sur les autorités de régulation, Paris, Fayard, 320 p.

BOISVERT, Y., HAMEL, J. et M. MOLGAT (dir.), Vivre la citoyenneté. Identité, appartenance et participation, Montréal, Liber, 2000, p. 37-52.

CHOUINARD, Omer (1990), Les transformations structurelles de l'industrie de la pêche et le rôle des organisations de pêcheurs dans la péninsule acadienne de 1946 à 1990, Montréal, Thèse de doctorat (Département de sociologie, UQAM), 199l, 396 p.

DOCKÈS, P. (1998), « La nouvelle économie institutionnelle, l'évolutionnisme et l'histoire », **Revue européenne des sciences sociales**, tome XXXVI, no 110, p. 77-96.

DOSI, G. (1991), « Perspective on Evolutionary Theory », **Science and Public Policy**, Vol. 18 no 6, p. 353-369.

DOSI, G. et alli (dir.) (1988), Technical Change and Economic Theory, London, Pinter.

DOSI, G. (1982), « Technological Paradigms and Technological Trajectories : A Suggested Interpretation of the Determinants and Directions of Technical Change », **Research Policy**, no 11, p. 147-162.

DRAPERIE, J.-F. (2000), « De nouvelles relations entre l'économie et la société ? », **Revue internationale de l'économie sociale** (RECMA), no 275-276, p. 7-10.

EIGLIER, P. et E. LANGEARD (1998), Servuction. Le marketing des services, Mc Graw Hill.

FREEMAN, C. (1991), « Innovation, Change of Techno-Economic Paradigm and Biological Analogies in Economics », **Revue économique**, no 2, mars.

FREEMAN, C. (1974), The Economics of Industrial Innovation, Harmondsworth, Penguin.

ETZIONI, A. (1988), The Moral Dimension, Toward a New Economics, New York, The Free Press, 314 p.

ETZIONI, A. et LAWRENCE, P. (1991), Socio-Economics. Toward a New Synthesis, New York, M.E, Sharpe, 360 p.

GADREY, Jean (1996), Services: la productivité en question, Paris, Desclée de Brouwer, 360 p.

GADREY, Jean (1992), L'économie des services, Paris, La Découverte, 126 p.

GENDRON, Corinne (2000), Éthique et développement économique : le discours des dirigeants sur l'environnement**,** Montréal, Thèse de doctorat (Département de sociologie, UQÀM), 2000, 472 p.

GIDDENS, Anthony (1994), Les conséquences de la modernité, Paris, L'Harmattan, 192 p.

GISLAIN, J.-J. et P. STEINER (1995), La sociologie économique 1890-1920, Paris, Presses Universitaires de France, 235 p.

GODBOUT, Jacques T. (2000), Le don, la dette et l'identité. Homo donator vs homo oeconomicus, Montréal, Boréal, 190 p.

GODBOUT, J. T. (en collaboration avec A. Caillé) (1992), L'esprit du don, Paris, Éditions La Découverte.

GRANOVETTER, M. (2000), Le marché autrement. Essais de Mark Granovetter, Paris, Desclée de Brouver, 238 p. (Introduction : Jean-Louis Laville, Benoît Lévesque et Isabelle This-Saint Jean, p.9-32.

GRANOVETTER, M. (1995), « Les institutions économiques comme constructions sociales : un cadre d'analyse», dans A. Orléan (dir.), **Analyse économique des conventions**, Paris, PUF, p. 79-94.

GRANOVETTER, M. (1994), « Business Groups », dans N. J. Smelser et R. Swedberg (dir.), **The Handbook of Economic Sociology**, Princeton University Press/Russel Sage Foundation, Princeton et New York, p. 453-475.

GRANOVETTER, M. (1993), « The nature of Economic relationships », dans R. Swedberg (dir.), **Explorations in Economic Sociology**, New York, Russell Sage Foundation, p. 3-41.

GRANOVETTER, M. (1990), «The Old and the New Economic Sociology: A History and a Agenda», dans R. Friedlang et A.F. Richardson.. (dir.), **Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society**, New York, Aldine de Gruyter, p. 89-112.

GRANOVETTER, M. (1985), « Economic Action and Social Structure : The Problem of Embeddedness », **American Journal of Sociology,** Novembre 1985, p. 481-510.

HODGSON, G. M. (1994), « The Return of Institutional », dans Smelser, N. J. et R. Swedberg (dir.) (1994), The Handbook of Economic Sociology, Princeton University Press/ Russel Sage Foundation, Princeton and New York, p. 58-76.

HODGSON, G. M. (1988), Economics and Institutions. A Manifesto for a Modern Institutional Economics, Philadelphia, University of Pennsylvania Press, 365 p.

HODGSON, G., W. J. SAMUELS ET M. R. TOOL (1994), The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics, Aldershot, Edward Elgar, 2 tomes.

HOLLINGWORTH, J.R. et Robert BOYER (dir.) (1997), Contemporary Capitalism. The Emdeddedness of Institutions, Cambridge, Cambridge University Press.

HOLLINGSWORTH, J. R, P. C. SCHMITTER et W. STREECK (dir.) (1994), Governing Capitalist Economies. Performance and Control of Economic Sectors**,** Oxford, Oxford University Press.

HYDEN, Goran (1998), « Building Civil Society at the Turn of the Millennium », John Burbidge (Ed.), Beyond Prince and Merchant. Citizen Participation and the Rise of Civil Society, New York, Pact Publications, p. 17-46.

LATOUCHE, Serge (2000), « De l'éthique sur l'étiquette au juste prix, Aristote, les SEL et le commerce équitable », in « Éthique et Économie. L'impossible (re) marrage », Revue du MAUSS semestrielle, no 15, p. 346-358.

LAVILLE, Jean-Louis (dir) (1994), L'économie sociale, une perspective internationale, Paris, Desclée de Brouwer.

LAVILLE, Jean-Louis et Renaud SAINSAULIEU 1997), Sociologie de l'association. Des organisations à l'épreuve du changement social, Paris, Desclée de Brouwer, 402 p.

LÉVESQUE, Benoît, Gilles L. BOURQUE, Éric FORGUES (2001), La nouvelle sociologie économique. Originalité et diversité des approches, Paris, Desclée de Brouwer, 268 p.

PERRET, B. et G. Roustang (1993), L'économie contre la société. Affronter la crise de l'intégration sociale et culturelle, Paris, Le Seuil.

LIPIETZ, A. (1993), Vert espérance. L'avenir de l'écologie politique**,** Paris, Éditions La Découverte, 148 p.

LIPIETZ, A. (1990), « Après-fordisme et démocratie », Les temps modernes, no 524 (mars), p. 97-121.

LIPIETZ, A. (1989), Choisir l'audace. Une alternative pour le XXI$^{e}$ siècle, Paris, Ed. La Découverte, 156 p.

NIOSI, J. (1995a), L'émergence de l'évolutionnisme en sciences sociales, Une présentation à la Société royale du Canada, Académie No 1, Montréal, Centre interuniversitaire de recherche sur la science et la technologie (Note de recherche, 95-02), 17 p.

NIOSI, J. (1995b), Vers l'innovation flexible. Les alliances technologiques dans l'industrie canadienne, Montréal, Les Presses de l'Unversité de Montréal, 192 p.

MAHIEU, F. R. (2000), « De la responsabilité des économistes et des agents économique. Pour une éthique de la personne en économie » in Éthique et Économie. L'impossible (re) marrage », Revue du MAUSS semestrielle, no 15, p. 257-267.

MARTINELLI, A. et N. J. SMELSER (dir.) (1990), Economy and Society. Overviews in Economic Sociology, London, Newbury and New Delhi, Sage Publications, 328 p.

OFFE, Clauss et Ulrich PREUß (1997), « Les institutions démocratiques peuvent-elles faire un usage efficace des ressources morales ? » in Claus OFFE, Les démocraties modernes à l'épreuve, Montréal et Paris, L'Harmattan, p. 199-231.

ORLEAN André (1999), Le pouvoir de la finance, Paris, éditions Odile Jacob, 1999, p. 254.

PERNA, Tonito (2000), « La réalité du commerce équitable » in « Éthique et Économie. L'impossible (re) marrage », Revue du MAUSS semestrielle, no 15, p. 359-372.

PERRET, Bernard (2001), Préface, in Benoît LÉVESQUE, Benoît, Gilles L. BOURQUE et Éric FORGUES (2001), La nouvelle sociologie économique. Originalité et diversité des approches, Paris, Desclée de Brouwer, p. 9-15.

PIORE, M. J. et C. SABEL (1989), Les chemins de la prospérité. De la production de masse à la spécialisation souple**,** Paris, Hachette (Première édition en anglais : The Second Industrial Divide, 1984).

PIORE, M. J. et C. SABEL (1985), « Le paradigme de la production de masse et ses alternatives; les cas des États-Unis et de l'Italie », Cahier du centre d'études de l'emploi, no 29, Paris, PUF.

POLANYI, K. (1983), La grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps, Paris, Gallimard, 420 p. (Première édition : 1944).

POLANYI, K., C. M. ARENSBERG ET H. W. PEARSON (dir.) (1957), Trade and Market in the Early Empires, Glencoe, The Free Press.

PUTNAM, Robert D. (1993), Making Democracy Work : Civic Traditions in Modern Italy, Princeton, Princeton University Press.

ROBBINS, L. (1935), The Nature and Significance of Economic Science, London, Allen and Unwin.

SALAIS, R. et M. STORPER (1993), Les mondes de production. Enquête sur l'identité économique de la France, Paris, Éditions de l'École des Hautes Études en Sciences Sociales, 468 p.

SCHMITTER, P.C. (1992), « Interest Systems and the Consolidation of Democracies », dans A.G. MARKS et L. (dir.), Reexaminimg Democracy, Londres, Sage Publication, p. 156-181.

SERVET, J.-M. (1999a), Exclusion et liens financiers, Rapport du Centre Walras, Paris, Économica, 434 pages.

SERVET, J.-M. (1999b), Une économie sans argent, Éditions du Seuil, 344 pages.

SOUSA SANTOS, Boaventura de (2001) « La globalisation contre-hégémonique et la réinvention de l'émancipation sociale », D. Mercure, Une société-monde? Les dynamiques sociales de la mondialisation, Québec, Les Presses de l'Université Laval.

STEINER, P. (1998), Sociologie de la connaissance économique. Essai sur les rationalisations de la connaissance économique (1750-1850), Paris, Presses Universitaires de France, 285 p.

STEINER, P. (1999), La sociologie économique, Paris, La Découverte, 122 p.

STILITZ, Stuart Anthony (1996), Success and Failure in the Stratosphere: the Montreal Protocol on the Ozone Layer. The Developing Nations and the Environment Movement**.** Montreal, UQÀM,1996, 241 p.

STREECK, W. (1992), Social Institutions and Economic Performance. Studies in Industrial Relations in Advanced Capitalist Economies, Newbury Park, Sage Publications, 248 p.

STREECK, W. et P. C. SCHMITTER (dir.) (1985), Private Interest Government: Beyond Market and State**,** London: Sage Publications.

TOURAINE, Alain (1984), Le retour de l'acteur. Essai de sociologie, Paris, Fayard, 350 p.

TOURAINE, Alain (1994), Qu'est-ce que la démocratie ? Paris, Fayard, 298 p.

VENTELO, Bruno (2001) Au-delà de la rareté, Paris, Albin Michel, 220 p.

WHITE, H. C. (1981), « Where Do Markets Come From? », **American Journal of Sociology**, no 87, p. 517-547.

WILLIAMSON, O. E. (1975), Markets and Hierarchies, New York, Free Press.

WILLIAMSON, O. E. (1981), « The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach », American Journal of Sociology, vol. 87, p. 548-577.