

ÉCONOMIE SOCIALE ET GOUVERNANCE POLYCENTRIQUE DE LA TRANSITION

Thomas Bauwens¹ et Sybille Mertens²

Texte présenté comme chapitre de l'ouvrage : Cassiers, I., K. Maréchal et D. Méda (2017), *Vers une société post-croissance. Intégrer les défis écologiques, économiques et sociaux*. La Tour d'Aigues : éd. de l'Aube, pp. 89-121.

RESUME

Les nombreux défis que représente la transition sociale et écologique vers une société post-croissance constituent des problèmes typiques d'action collective. La littérature récente consacrée à ces derniers met en exergue la notion de système « polycentrique » de gouvernance des biens publics, qui implique une multiplicité de centres de décision indépendants partageant un ensemble de règles communes. Un système polycentrique suppose également un degré élevé de participation citoyenne auto-organisée. Les formes organisationnelles adaptées pour encadrer l'action citoyenne ont cependant été jusqu'à présent peu étudiées, à tout le moins dans leur lien avec la transition. Cet article vise à combler ce vide et à explorer les rôles que peuvent jouer les organisations d'économie sociale à cet égard. Nous montrons comment leurs spécificités organisationnelles les rendent aptes à encadrer l'action citoyenne auto-organisée et donc à favoriser la mise en place de systèmes de gouvernance polycentrique de la transition social-écologique. Enfin, nous appliquons cette grille de lecture à deux domaines d'activité : l'énergie et l'alimentation.

SUMMARY

The various challenges that a social ecological transition toward a post-growth society involves typically represent collective action problems. The recent literature on these issues highlights the notion of “polycentric” systems of public good governance, which refers to a multiplicity of independent decision-making centers sharing an overarching set of common rules. A polycentric system also involves a high degree of self-organized citizen participation. However, the organizational forms necessary to support such citizen participation have been poorly studied so far, at least in relation with the social ecological transition. Given these theoretical gaps, this chapter seeks to explore

¹ Chercheur à l'École Polytechnique Fédérale de Lausanne.

² Professeure à l'Université de Liège.

the roles that social economy organizations may play in this respect. We show how their organizational specificities make them particularly adapted to govern self-organized citizen initiatives and, hence, to foster the implementation of polycentric governance regimes for a social ecological transition. Finally, we apply this framework to two empirical fields: energy and food production and consumption systems.

INTRODUCTION

La transition³ vers des systèmes socio-économiques qui, à la fois, rompraient avec l'idéologie de la croissance et seraient soutenables sur les plans social et environnemental requiert des transformations qui nécessitent l'effort coordonné de la société dans son ensemble et la responsabilisation croissante de tous les acteurs qui la composent : pouvoirs publics, entreprises, consommateurs et société civile. La lutte contre le changement climatique, la protection de la biodiversité, la régulation du système financier mondial, la préservation de la cohésion sociale, l'éradication de la pauvreté ou encore la lutte contre les inégalités socio-économiques constituent quelques exemples emblématiques des défis auxquels nous sommes collectivement confrontés. En ce sens, cette transition implique de nombreux problèmes d'action collective. En termes économiques, l'action collective renvoie à toute activité qui requiert la coordination de deux individus ou davantage. Cette coordination ne va cependant pas de soi : selon la théorie économique conventionnelle, dans le cadre de la fourniture de biens publics, des individus rationnels qui poursuivent leur intérêt individuel et qu'il est impossible d'exclure sont incités à se comporter en « passagers clandestins » et à compter sur les contributions des autres sans supporter eux-mêmes la part des coûts de la fourniture qui leur incombent (Olson 1965). Pour cette raison, le marché n'offre pas un cadre institutionnel adéquat pour la fourniture de biens publics (Samuelson 1954).

Quelles sont alors les institutions à mettre en place afin de créer et soutenir les actions collectives requises ? L'incapacité du marché à fournir les biens publics a très souvent constitué une justification de l'action gouvernementale pour remplir cette fonction. Dans cette perspective, la transition sociale et écologique nécessite assurément des instances de guidance, qui coordonnent le mouvement d'ensemble et définissent des objectifs au niveau macroéconomique, pourvu qu'ils soient démocratiquement légitimes. Les décideurs publics occupent une place privilégiée pour endosser ce rôle, aidés par des outils appropriés tels que les indicateurs alternatifs au produit intérieur brut présentés par Thiry dans cet ouvrage.

³ Nous évoquons "la transition", mais ce terme ne doit pas faire oublier qu'il s'agit en réalité « des » transitions puisque les changements requis dans des domaines très différents emprunteront probablement des trajectoires variées.

Il serait cependant illusoire et contre-productif de penser que cette transition peut être toute entière pilotée d'en-haut. Les gouvernements nationaux ne peuvent pas affronter seuls l'intégralité des défis posés par la transition, tant celle-ci est un processus complexe, qui englobe une multitude de problématiques interconnectées et implique une myriade d'acteurs très différents. Il semble donc nécessaire de s'appuyer sur les ressources et les connaissances d'acteurs non-étatiques situés à des échelons de gouvernance plus décentralisés. Ceux-ci peuvent se révéler essentiels pour résoudre les problèmes rencontrés sur le terrain et pour mettre en place des initiatives soutenables adaptées aux réalités locales.

Dans la littérature consacrée à l'action collective, les systèmes de gouvernance qui combinent de nombreux centres de décision correspondant à des niveaux de juridiction multiples – local, provincial, régional, national, global – et formellement indépendants les uns des autres sont désignés par l'expression de systèmes « polycentriques », par opposition à des systèmes « monocentriques » impliquant un seul centre de décision et un unique échelon de gouvernance (Ostrom *et al.* 1961).

Pour mettre en place un système polycentrique, il est fondamental que celui-ci puisse comprendre des centres de décision dans lesquels les citoyens s'impliquent dans les processus de décision à travers une démarche d'auto-organisation. Précisément, les initiatives qui constituent l'objet de cet article sont celles initiées au sein de la société civile. Ces démarches ne se revendiquent pas des deux mécanismes de coordination bien connus, celui du recours direct et exclusif aux transactions marchandes ou celui qui s'appuie sur l'autorité de l'État.

Si l'implication des citoyens et leur capacité d'auto-organisation se révèle nécessaire, les formes d'organisations qui semblent adaptées pour remplir ce rôle et encadrer l'action citoyenne ont cependant été jusqu'ici peu étudiées, à tout le moins dans leur lien avec la transition. Cet article de nature prospective vise donc à combler ce vide et à explorer les rôles que peuvent jouer les organisations d'économie sociale⁴ dans la gouvernance polycentrique de la transition social-écologique. Nous posons l'hypothèse que leurs modalités organisationnelles spécifiques les rendent particulièrement aptes à encadrer l'action citoyenne auto-organisée et donc favorisent la mise en place de systèmes polycentriques. En retour, l'utilisation de ces cadres pourrait catalyser l'avènement progressif d'un paradigme post-croissance. L'article est structuré en cinq étapes. Dans une première section ci-après, nous établissons le lien entre la nature des biens à produire dans une perspective de transition et les problèmes d'action collective que cela pose. Ensuite, dans une deuxième section, nous développons le concept de gouvernance polycentrique. La troisième section décrit les dynamiques d'auto-organisation et les modes de coordination qu'elles supposent. Dans la quatrième section, nous

⁴ Nous utilisons ici le terme « économie sociale » entendu au sens de rassemblement des organisations privées qui partagent la poursuite d'une finalité sociale, l'exercice d'une démocratie économique dans leurs instances de gouvernance et l'affectation des bénéfices selon une modalité non capitaliste. Ces organisations utilisent principalement les formes associatives ou coopératives. En France, on préférera l'expression "économie sociale et solidaire".

nous appuyons sur la littérature qui étudie les formes organisationnelles de l'économie sociale pour éclairer leurs rôles potentiels dans l'encadrement de ces initiatives auto-organisées et nous interrogeons leur capacité à soutenir le développement progressif d'un paradigme post-croissance. Pour illustrer la pertinence de notre proposition, nous appliquons, dans une cinquième section, cette grille de lecture à deux domaines d'activité : l'énergie et l'alimentation.

NATURE DES BIENS ET PROBLEMES D'ACTION COLLECTIVE

À la suite de Samuelson (1954), il est fréquent de classer les biens économiques en deux catégories : les biens publics et les biens privés. Un bien est privé lorsque le consommateur de ce bien capture tous les bénéfices liés à sa consommation. Un bien public, en revanche, est caractérisé par la non-rivalité et la non-exclusion. La non-exclusion signifie qu'il est difficile d'exclure des individus qui n'ont pas payé pour la consommation d'un bien, tandis que la non-rivalité implique que la consommation d'un bien par un individu ne limite pas la consommation de ce même bien par d'autres. Cependant, déterminer la valeur « publique » d'un bien est un exercice malaisé. En particulier, la rivalité et l'exclusion sont rarement des catégories discrètes, ce qui signifie que peu de biens sont complètement (non-) rivaux ou totalement (non-) exclusifs. Ces attributs définissent un *continuum* de situations plutôt que des catégories pures. Par conséquent, de nombreux biens présentent à la fois des caractéristiques privées et publiques. Ces biens sont qualifiés ici de « quasi publics ». Il s'agit de biens privés dont l'utilisation génère aussi des externalités. Prenons deux exemples sur lesquels nous reviendrons dans cet article : la consommation d'électricité produite grâce à des sources d'énergie renouvelable génère des bénéfices privés pour le consommateur (la consommation d'électricité), mais également des effets positifs à caractère public (expansion de la capacité d'énergie renouvelable et réduction des émissions de gaz à effets de serre liés à la génération d'énergie conventionnelle, création d'emplois dans l'industrie de l'énergie renouvelable, diminution de la dépendance aux importations de ressources, etc.). De la même manière, la consommation de produits alimentaires de saison dans un mode de distribution en circuit court est source d'utilité privée pour les consommateurs mais génère également des effets positifs assimilables à des biens publics (renforcement de la sécurité alimentaire, réduction de certaines nuisances environnementales, amélioration de la santé publique, etc.).

La production de biens publics ou quasi publics fait naturellement émerger le problème du passager clandestin. En effet, la non-exclusion (portant directement sur la consommation du bien dans le premier cas ou sur la jouissance des externalités positives qui y sont liées dans le second) entraîne un risque de sous-production parce que ceux qui perçoivent les effets positifs collectifs liés à l'existence de ces biens ne sont pas incités à contribuer au financement de leur production, ayant l'assurance de ne pas en être exclus. Par conséquent, produire des biens publics ou chercher à intégrer

les impacts collectifs (sociaux et environnementaux) de nos actes économiques dans les choix individuels que nous posons implique que les actions individuelles soient coordonnées par d'autres mécanismes que ceux du marché, parce que ceux-ci conduisent à des résultats sous-optimaux. Traditionnellement, l'État est pressenti pour coordonner l'action collective. Plus récemment, devant l'ampleur des défis et les limites reconnues à la seule action étatique centralisée, une littérature s'est développée autour de la notion de système de gouvernance polycentrique.

LA NECESSITE D'UNE TRANSITION POLYCENTRIQUE

Les systèmes de gouvernance polycentriques font l'objet d'une attention croissante lorsqu'il s'agit d'établir un régime de gouvernance de situations complexes d'action collective (Aligica & Tarko 2012). Ces systèmes peuvent être décrits comme la combinaison de nombreux centres de décision correspondant à des niveaux de juridiction multiples – local, provincial, régional, national, global –, formellement indépendants les uns des autres et qui opèrent selon un ensemble de règles communes (Ostrom *et al.* 1961).

Penser en termes de gouvernance polycentrique signifie que l'on s'appuie sur deux notions-clés : d'une part, la pertinence du localisme et, d'autre part, la capacité d'auto-organisation des acteurs. En ce qui concerne la première notion, les actions locales de transition s'avèrent d'une importance cruciale pour résoudre les problèmes d'action collective. Ostrom (2010) montre que les initiatives locales ont un rôle important à jouer dans la fourniture de biens publics globaux, tels que la lutte contre le changement climatique ou la préservation de la biodiversité, contrairement à la vision répandue qui consiste à dire que les enjeux globaux doivent être résolus uniquement à l'échelon global.

La seconde hypothèse fondamentale des approches polycentriques est que les arrangements de gouvernance sont plus efficaces lorsque les citoyens ont les capacités juridiques et matérielles d'auto-organiser de multiples instances de gouvernance à différents niveaux (Andersson & Ostrom 2008). La notion d'auto-organisation repose sur l'idée que des événements ou des actions ne requièrent pas nécessairement d'impulsion externe ou de force hiérarchiquement supérieure pour survenir. Ils peuvent procéder de causes internes, mus par des dynamiques endogènes. Dans cette perspective, Ostrom (1990) cherche à édifier une théorie de l'action collective qui puisse rendre compte des entreprises humaines dans lesquelles les individus impliqués s'organisent eux-mêmes sur base volontaire pour surmonter le problème du passager clandestin, notamment sur base de normes de réciprocité et de coopération.

Traditionnellement, les économistes estiment, au contraire, que ce phénomène ne peut être surmonté que par l'imposition d'une solution externe, qui passe soit par l'État, à travers l'établissement de normes réglementaires ou l'introduction d'une taxe pigouvienne⁵, soit par le marché, à travers l'instauration d'un système de droits de propriété individuels, selon le théorème de Coase. Récusant cette seule alternative, Ostrom (1990) s'attache à démontrer l'existence d'un troisième mécanisme de coordination économiquement efficace, celui de la gestion des biens collectifs par les communautés elles-mêmes à travers la mise en place d'« arrangements institutionnels ». Il importe particulièrement que ce soit le dynamisme des communautés, dans la recherche de réponses à leurs problèmes directs, qui définisse la création de ces arrangements, car cette condition est essentielle pour la pérennité de ces processus.

La justification originelle des systèmes polycentriques a d'abord été d'ordre normatif : elle reposait sur la conviction que tout problème collectif devrait être résolu aussi localement que possible, par le niveau de gouvernance capable d'y faire face le plus proche de l'individu, selon un principe de subsidiarité. Aujourd'hui, il est également largement admis que le principe de gouvernance polycentrique de systèmes institutionnels complexes présente des avantages pratiques au regard de systèmes hautement centralisés. Premièrement, les systèmes polycentriques présentent des avantages informationnels en encourageant l'usage de connaissances locales pour la conception de règles plus adaptées au terrain qu'un ensemble de règles générales. Deuxièmement, gouverner globalement des actions de nature collective exigerait de mettre en place des systèmes de règles hautement complexes, de sorte qu'aucun expert ne pourrait en faire une analyse complète. Troisièmement, les bénéficiaires locaux de démarches collectives se connaissent. Ils sont donc dans une meilleure position pour sélectionner les partenaires dignes de confiance et exclure les autres, améliorant ainsi les conditions pour la coopération et la réciprocité entre les participants. Quatrièmement, la polycentricité renforce la résilience du système, à savoir sa capacité à absorber un choc ou une perturbation. En effet, en créant de la redondance via la multiplicité de centres de décision locaux, elle renforce les conditions d'expérimentation et de créativité nécessaires pour explorer de nouvelles combinaisons de systèmes de règles potentiellement supérieures. Enfin, la polycentricité diminue les coûts d'application des règles communes en renforçant leur légitimité par leur ancrage local.

En somme, la solution polycentrique au dilemme de l'action collective consiste à décomposer un défi global en une série de problèmes de plus petites échelles, plus facilement surmontables, notamment en raison d'un niveau de confiance préexistant plus élevé entre les participants. Elle ne doit pas pour autant être confondue avec un système complètement décentralisé de gouvernance. En effet, la décentralisation n'équivaut pas toujours à l'émergence d'un système auto-organisé. En

⁵ Pour rappel, une taxe pigouvienne permet l'incorporation dans le coût réel d'un produit des externalités collectives négatives engendrées par la production ou l'utilisation de celui-ci. Elle est souvent décrite comme une application du principe « pollueur-payeur ».

l'absence d'un cadre institutionnel et culturel qui structure la coordination de l'ensemble, le régime de gouvernance risque de n'être qu'un agglomérat d'initiatives fragmentées. Les initiatives institutionnelles *top-down* sont donc tout aussi nécessaires que les actions initiées par le bas pour la pérennité d'un système polycentrique. Elles doivent notamment assurer la coordination de l'ensemble et la résolution des conflits, faciliter la mobilisation de ressources suffisantes pour les problématiques de plus grande ampleur et répartir les coûts de l'auto-organisation plus équitablement parmi les différentes communautés.

LES DYNAMIQUES DE L'AUTO-ORGANISATION

Les projets citoyens auto-organisés sur lesquels s'appuient en partie les systèmes polycentriques ne sont pas des constructions figées, mais des processus dynamiques qui connaissent diverses étapes de développement. Sans entrer dans une description détaillée de ces étapes, il est utile de distinguer la phase de lancement de l'initiative et les phases subséquentes de développement, notamment parce qu'elles impliquent souvent des mécanismes de financement différents. De même, deux groupes d'acteurs aux motivations différentes, associés à ces deux phases, peuvent être identifiés: les « fondateurs » et les « membres tardifs ».

La phase de lancement a généralement lieu, selon le vocabulaire du courant de littérature des *transition studies*, dans un environnement de « niche » (Kemp *et al.* 1998), c'est-à-dire un espace isolé des pressions sélectives du marché dans lequel peuvent se développer des innovations techniques et sociales. Les initiatives reposent alors principalement sur des ressources volontaires et parfois sur des ressources publiques (de type projet-pilote).

Bien que toutes les initiatives citoyennes ne poursuivent pas nécessairement un objectif d'expansion, le développement de l'activité observé au sein de certaines organisations est généralement expliqué par deux facteurs. Premièrement, le développement est une stratégie pour limiter les risques d'essoufflement qui guette les initiatives reposant quasi-uniquement sur la motivation des fondateurs et sur leurs apports volontaires en ressources. L'essoufflement survient lorsque les personnes qui portent le projet se sentent victimes du comportement de passager clandestin. Elles prennent conscience que leurs efforts importants génèrent des effets positifs pour la collectivité et souhaitent que la base de contributeurs à ces efforts s'élargisse (Mertens, 2010). Deuxièmement, le développement des activités est soutenu par la renommée grandissante de l'initiative qui gagne en légitimité et attire l'attention des pouvoirs publics et d'individus aux motivations similaires à celles des fondateurs. Une montée en puissance est alors souvent attendue et l'organisation quitte peu à peu son environnement de niche initial (Vickers & Lyon 2012).

Avec le développement de l'activité surgissent également les premières tensions internes, ou limites « endogènes » à l'auto-organisation. Une tension majeure réside dans l'arbitrage bien connu entre ce changement d'échelle et la préservation des valeurs de départ. Les initiatives qui choisissent d'élargir leur champ d'action adoptent alors souvent une logique d'« hybridation », qui consiste à combiner les logiques initiales avec certaines pratiques dominantes. Par exemple, afin d'attirer davantage de membres ou de mobiliser des moyens additionnels, il est courant que l'initiative conçoive la possibilité pour les membres de retirer aussi de leur participation des bénéfices privés tangibles. Les ressources volontaires initiales laissent alors progressivement la place à davantage de ressources marchandes, justifiées par les bénéfices privés perçus par les membres. Dans le même temps, les initiatives deviennent souvent capables de mobiliser du financement public, soit parce que l'organisation est considérée comme digne d'exécuter certaines missions des pouvoirs publics, soit parce qu'elle a réussi à mobiliser l'opinion publique qui, à son tour, a trouvé un relais dans les décisions politiques. Là aussi, on assiste à une hybridation des logiques : d'une démarche citoyenne construite sur des ressources volontaires, on passe à une collaboration avec l'État qui institutionnalise la base du financement collectif. Cette évolution vers l'hybridation de logiques institutionnelles se remarque aussi au niveau de l'adhésion. Ainsi, apparaît une seconde catégorie de membres que l'on peut qualifier de membres « tardifs ». Les motivations de ceux qui rejoignent le projet dans les phases subséquentes de développement sont multiples et incluent, par exemple, une atténuation de la perception des risques liés aux aléas de la phase de lancement ou l'introduction de bénéfices privés liés à la participation.

Si cette évolution n'est pas contrôlée, elle comporte un risque important d'isomorphisme institutionnel. On peut définir celui-ci comme la tendance que suivent des organisations actives dans un même champ à se ressembler et à se conformer à un modèle dominant (DiMaggio & Powell 1983). Par souci de légitimité et en raison de leur dépendance à de nouvelles sources de revenus, les organisations adoptent les codes et la conduite propres aux institutions qu'elles côtoient. Le financement de marché pourrait amener l'organisation citoyenne à imiter, même inconsciemment, les pratiques de ses concurrents (entendus ici au sens de ceux qui proposent le même type de bénéfices privés). De la même manière, le recours au financement public s'accompagnant généralement d'un contrôle important (agrément, cadre réglementaire, etc.), il induit aussi de la standardisation dans les pratiques des organisations financées. Là où l'initiative citoyenne se distinguait par l'innovation, elle peut très rapidement payer le prix d'une reconnaissance institutionnelle en devenant un simple bras armé de l'État.

Au-delà de ces limites endogènes, la marge de manœuvre de ces initiatives est également circonscrite par des limites « exogènes » à l'auto-organisation. En effet, elles émergent et évoluent dans un contexte préétabli, qui implique des contraintes physiques et institutionnelles. Ainsi, les domaines empiriques dans lesquels des transitions sociales et écologiques s'avèrent particulièrement

urgentes au regard des défis sociaux et environnementaux contemporains – transport, production d'énergie, secteur agro-alimentaire – sont caractérisés par des configurations centralisées, de multiples « verrouillages sociotechniques » (Maréchal 2010) et des firmes dominantes en position de force par rapport aux nouveaux arrivants. Malgré la protection provisoire des niches mentionnées plus haut, ces contextes contraignent les acteurs qui s'auto-organisent.

LE ROLE DES ORGANISATIONS D'ECONOMIE SOCIALE DANS L'ENCADREMENT D'INITIATIVES AUTO-ORGANISEES

Envisager un rôle pour les initiatives auto-organisées dans un système de transition polycentrique implique de s'interroger sur les modalités organisationnelles qui leur soient les plus adaptées. Deux figures semblent particulièrement pertinentes pour notre objet : les coopératives et les associations. Dans un premier temps, une réflexion au plan organisationnel s'impose : quelles sont les spécificités de ces formes ? Que permettent-elles dans une perspective de gouvernance polycentrique et de transition sociale et écologique ? Dans un second temps, il convient de compléter cette analyse de niveau organisationnel en ouvrant une réflexion sur le plan individuel.

Des formes organisationnelles adaptées : les coopératives et les associations

En général, les formes organisationnelles utilisées par les citoyens relèvent de ce que l'on appelle plus globalement les organisations de l'économie sociale (Laville & Nyssens 2001). Elles se déclinent dans des modèles associatifs, coopératifs ou mutuellistes qui ont été dès l'origine conçus précisément pour permettre à des groupements de personnes (le plus souvent physiques mais parfois morales) de poursuivre ensemble des objectifs que l'on peut qualifier de « non capitalistes ». Leur but commun n'est en effet pas l'enrichissement de ceux qui y apportent du capital. Ils cherchent ensemble à apporter une réponse collective à leurs besoins ou à ceux de la communauté à laquelle ils appartiennent. Cette démarche n'exclut pas la possibilité pour les membres d'en retirer des bénéfices matériels ou immatériels mais elle comporte surtout une dimension publique dans les bénéfices qu'elle génère. On trouve des exemples d'actions collectives locales entreprises par des citoyens et utilisant ces formes organisationnelles dans des domaines aussi variés que l'énergie, l'alimentation, la finance ou encore le transport.

Avant d'aller plus loin, il est important de noter qu'en favorisant la poursuite d'une « *finalité de service à leurs membres ou à la collectivité plutôt que de profit* » (Defourny 1992), ces formes actent un dépassement de la vision friedmanienne de l'entreprise (Friedman 1970). Cette posture se

révèle extrêmement utile dans une économie post-croissance. En effet, comme le souligne Méda dans cet ouvrage, l'objectif global de croissance économique est associé, sur le plan microéconomique, à une logique de maximisation du profit pour le capital, souvent aux dépens des aspects sociaux et environnementaux. À contrario, dans une économie post-croissance, il est probable que la maximisation de la rentabilité ne constituera plus le moteur principal de l'entreprise. Or, les modèles économiques mis en œuvre dans le cadre de l'économie sociale démontrent que prendre distance par rapport à l'objectif ultime de rentabilité pour l'actionnaire permet de dégager des marges de manœuvre pour favoriser des activités économiques qui optimisent les effets positifs sur la collectivité en termes de cohésion sociale, d'équité ou de protection de l'environnement. C'est là un des arguments énoncés par Perret dans cet ouvrage. Il ne s'agit pas d'affirmer que les organisations d'économie sociale soient les seules à pouvoir se soustraire à la poursuite exclusive de la rentabilité maximale. Cependant, nous soutenons ici que les caractéristiques institutionnelles des organisations d'économie sociale offrent des garanties plus crédibles pour la poursuite d'objectifs collectifs comparativement à des firmes classiques.

Ces garanties consistent principalement dans des régimes de propriété non capitalistes. Classiquement, la propriété se définit en fonction de l'attribution de deux droits : le droit d'appropriation du surplus résiduel et le droit de contrôle résiduel (Milgrom & Roberts 1992). Dans une entreprise à finalité capitaliste, la propriété appartient aux apporteurs de capitaux. Les droits leur sont conférés, au *pro rata* de leur contribution au capital de la société. Dans les initiatives à base citoyennes qui utilisent la forme associative ou la forme coopérative, la propriété n'est pas attribuée aux investisseurs. Dans les associations, les droits de propriété sont alloués de manière faible. Premièrement, il n'y a pas, à proprement parler, de détenteur du droit sur le surplus résiduel. Deuxièmement, les droits de contrôle sont alloués aux membres de l'association sur une base démocratique. Dans le modèle coopératif, la propriété est en principe aux mains des « membres-usagers ». Cette notion fait référence à la double identité des sociétaires de ces organisations ; ils sont à la fois membres (apporteurs de capitaux) et usagers (utilisateurs des services de l'organisation). Autrement dit, dans ces organisations, l'acte d'investissement ne suffit plus pour obtenir le statut de propriétaire et jouir des droits conjoints afférents à la propriété. Les droits de propriété reviennent aux sociétaires en leur qualité d'usagers plutôt qu'en leur qualité d'apporteurs de capitaux. Lorsque la coopérative est utilisée par une initiative citoyenne qui vise à produire des biens publics ou quasi-publics, les membres fondateurs n'en sont pas toujours des usagers (au sens de consommateurs de biens privés, travailleurs ou fournisseurs via la coopérative). Toutefois, lorsque ces initiatives associent des incitants de nature privée à la participation, les membres qui en bénéficient retrouvent cette double-qualité.

Que permettent ces deux formes de propriété distinctes de la propriété capitaliste ? La littérature économique néo-institutionnelle qui s'est penchée sur les formes *not-for-profit* (Anheier &

Ben-Ner 2002, Hansmann 1996, Steinberg 2006) nous permet d'argumenter qu'elles présentent d'importants atouts pour résoudre deux problèmes qui se présentent naturellement lorsqu'il s'agit d'envisager une action de nature collective.

D'une part, quand l'action collective est aux mains de la puissance publique, les choix des dirigeants en matière de production publique de services de nature collective (quantité de services à produire, qualité de ces services et part du budget public à y affecter) s'opèrent en respectant les *desiderata* de l'électeur médian selon le modèle de Hotelling-Downs (Downs 1957), en favorisant les groupes d'électeurs les plus influents ou en négligeant les problématiques dont les effets ne concernent que des minorités ou sont principalement locaux (Santos 2012). Des organisations privées *not-for-profit* naissent souvent là où l'action collective de l'État est jugée insuffisante en quantité ou en qualité par certains citoyens (Weisbrod 1975). Le caractère privé et démocratique de ces organisations permet à ces citoyens proches des besoins qu'ils entendent satisfaire de se rassembler librement avec la simple volonté partagée d'y apporter une solution commune.

D'autre part, l'action collective exige la mobilisation de ressources individuelles pour construire la réponse au besoin collectif. Cette mobilisation de ressources n'est possible que si les membres et, plus largement, les apporteurs de ressources voient dans la forme organisationnelle un véhicule capable d'établir un climat de confiance et d'éviter (ou de réduire fortement) les risques de comportement opportuniste liés à une information imparfaite. Ces risques sont de deux ordres : (1) phénomène du passager clandestin et (2) asymétries d'information liées à la production de biens de confiance.

Tout d'abord, les coopératives et les associations semblent en mesure d'offrir une réponse organisationnelle au problème du passager clandestin mentionné plus haut. En particulier, afin d'établir un climat de confiance et d'encourager l'adoption de stratégies de coopération, il est essentiel que les acteurs engagés dans la production de biens collectifs disposent d'informations sur les autres individus avec lesquels ils interagissent. Ils doivent notamment s'assurer que chacun partage les motivations extra-économiques inhérentes à ce type d'activités. Dans cette perspective, outre la petite taille des groupes qui facilitent les interactions personnelles, la contrainte de non redistribution du surplus au sein des associations ou de sa limitation au sein des coopératives agit comme un instrument de « sélection ». Elle constitue une garantie contre de potentiels investisseurs uniquement mus par un but de lucre et permet d'attirer des travailleurs dont les objectifs et les valeurs sont alignés avec la mission d'intérêt général de l'organisation (Rose-Ackerman 1996). D'autres normes, telles que l'identification sociale au groupe, sont souvent développées au sein des organisations d'économie sociale. En effet, l'engagement volontaire à un groupe poursuivant un objectif commun explicite crée un sentiment d'appartenance qui induit les participants à contribuer au succès du groupe (Tyler & Blader 2001).

Ensuite, si l'action collective génère des asymétries d'information, les apporteurs de ressources peuvent craindre que l'organisation en charge de l'action collective n'utilise l'avantage informationnel qu'elle possède au détriment des autres parties, en offrant une qualité de production inférieure qui engendre une diminution de ses coûts de production ou simplement en demandant un prix excessif pour les biens ou services produits. Selon Hansmann (1980), une organisation associative qui affiche explicitement une finalité non capitaliste et qui, de surcroît, se soumet à une contrainte de non-distribution, semble plus digne de confiance qu'une entreprise classique car elle a moins d'incitants à exploiter des problèmes informationnels pour réduire la qualité de sa production. Spear (2000) et Hansmann (1996) utilisent le même argument dans le cas de coopératives. La limitation à la distribution des profits agit comme un signal de confiance car elle limite les incitants aux comportements opportunistes de la part de l'organisation ou de ceux qui la dirigent. En théorie donc, la contrainte de non redistribution est suffisante pour garantir la poursuite de l'intérêt collectif. En pratique, cependant, cette clause peut être contournée de nombreuses façons, en adoptant des formes implicites de redistributions. Dans ce contexte, la gestion démocratique et la dynamique participative qu'elle sous-tend, au-delà de la valeur intrinsèque qu'elles peuvent présenter, permettent aux membres d'exercer un contrôle interne sur la qualité de la production et de renforcer la relation de confiance interne.

Ainsi, la confiance constitue un élément central qui facilite la mobilisation de ressources pour l'action collective. Elle est indispensable entre les membres et essentielle entre l'organisation et les éventuels autres apporteurs de ressources. L'établissement d'un climat de confiance au sein d'un groupe n'est pas aisé, puisque la confiance elle-même est un bien collectif et constitue donc un dilemme de second ordre (Marshall 2005). Ce dilemme peut être surmonté grâce à des normes de réciprocité. Comme nous venons de le voir, les coopératives et les associations présentent des caractéristiques institutionnelles susceptibles d'en faciliter l'émergence. Cependant, l'adoption et le renforcement de règles qui favorisent ces stratégies réciprocaires constituent, à leur tour, des biens collectifs et impliquent donc un dilemme de troisième ordre. Dans ce paradoxe, la question qu'il reste à traiter est la suivante : comment générer, en tout premier lieu, un niveau critique de confiance qui induise certains individus à s'engager dans de telles entreprises ? La réponse réside en partie dans les motivations et les préférences de ces individus.

Les implications au plan individuel

Ces considérations au niveau organisationnel n'ont donc de sens que si l'on en admet les implications sur le plan individuel. En effet, donner aux citoyens un rôle dans un système polycentrique implique de se questionner sur leur capacité et sur leur motivation en tant qu'agents

économiques à mettre sur pied – et à interagir efficacement avec – de telles formes organisationnelles. Il s’agit en particulier de chercher à mieux comprendre comment les ressources et les aspirations des individus trouvent un écho particulier dans certaines formes organisationnelles et/ou comment ces formes sont rendues possibles et soutenables par des éléments de nature individuelle. Implicitement, cet exercice invite à reconnaître la diversité des motivations individuelles qui sous-tendent les activités économiques, au-delà de l’universalité supposée de la maximisation rationnelle de l’utilité individuelle. L’étude des motivations dans le cadre des organisations d’économie sociale met en évidence deux éléments particulièrement intéressants.

Tout d’abord, les organisations d’économie sociale, loin de rassembler un agrégat d’individus atomisés, sont le plus souvent bâties sur des réseaux sociaux préexistants (Granovetter 1973). Les initiatives d’économie sociale et, plus largement, toute activité économique, n’émergent pas dans un *vacuum* social, mais sont encastrées dans des systèmes de normes et de croyance préétablies. Les acteurs qui les constituent forment des communautés géographiques ou d’intérêt (ils vivent dans le même quartier, ont travaillé dans la même entreprise, appartiennent à une même communauté religieuse, partagent des orientations politiques ou idéologiques semblables, etc.) et sont fédérés par l’idée d’affronter solidairement des problèmes socio-économiques auxquels eux-mêmes ou d’autres sont confrontés.

Ensuite, même en l’absence de ces relations sociales préexistantes, des recherches en psychologie sociale montrent que les acteurs économiques peuvent être intrinsèquement motivés à s’engager dans de telles activités (Frey 1997). En d’autres termes, ils entreprennent des tâches pour elles-mêmes et la satisfaction inhérente qu’elles procurent, plutôt que pour des facteurs externes, tels que des gains monétaires. Benz (2005), par exemple, à partir de données américaines et britanniques pour les années 1990, montre que les travailleurs du secteur *non-profit* sont généralement plus satisfaits au travail que leurs homologues du secteur *for-profit*, observation qui ne peut être attribuée à des différences de rémunérations ou de compléments salariaux, mais à des motivations non-monétaires. D’autres travaux établissent des corrélations positives entre le niveau de motivation intrinsèque au sein des coopératives et des associations, d’une part, et la satisfaction au travail et la productivité, d’autre part (Borzaga & Tortia 2006, Becchetti *et al.* 2013).

DEUX EXEMPLES : LES INDUSTRIES ÉNERGETIQUES ET AGROALIMENTAIRES

Afin d’illustrer notre propos, prenons les exemples des secteurs énergétiques et agro-alimentaires. Ces domaines d’activité sont tous deux confrontés à différents enjeux globaux. Parmi certaines problématiques communes, le changement climatique est sans doute l’une des plus préoccupantes. Ces domaines font également face à des menaces plus spécifiques remettant en

question la sécurité énergétique d'une part et la sécurité alimentaire de l'autre. On pense par exemple à l'épuisement des ressources non renouvelables (le pétrole pour l'énergie, le phosphate pour l'agriculture, les réserves de gaz pour les deux) ou bien encore à l'épuisement des réserves en eau douce et à la destruction des sols et des zones humides pour l'agriculture. L'ensemble de ces problématiques fondamentalement interconnectées ont en commun qu'elles transcendent les frontières nationales tout en affectant le bien-être de chacun.

Pour cette raison, nombreux sont les analystes qui plaident pour une solution institutionnelle négociée au niveau international. Cependant, les négociations internationales sont lentes et leur efficacité parfois limitée car, suite aux intérêts divergents des États, celles-ci accouchent souvent de déclarations de bonnes intentions ou, dans le meilleur des cas, de traités peu ambitieux. Si les acteurs locaux attendent qu'un accord international ait été trouvé pour agir, ils risquent de perdre de nombreuses opportunités d'actions positives à des échelles plus restreintes. Le changement climatique, par exemple, est le résultat d'une myriade d'activités développées par les individus, les ménages, les entreprises à des niveaux beaucoup plus locaux. Une solution globale ne peut être efficacement appliquée que si tous ces acteurs changent leur comportement.

Agir au niveau local n'est cependant pas chose aisée. Les configurations sociotechniques des deux secteurs considérés ici ont très longtemps mis à l'écart toute participation citoyenne. Ainsi, le modèle dominant d'infrastructure énergétique est caractérisé par de grandes centrales thermiques généralement localisées à proximité des sources fossiles et éloignées des sites de consommation. Les utilisateurs finaux sont donc très peu impliqués dans le processus de génération d'énergie. Dans la même logique, le système agro-alimentaire dit industriel a favorisé le développement d'une agriculture fortement dépendante des marchés internationaux en termes d'*inputs* (par exemple les engrais issus de la pétrochimie) et d'*outputs* (les produits vendus). Cette trajectoire agro-alimentaire a induit une forme de déconnexion entre les producteurs et les consommateurs tout en proposant des biens alimentaires de qualité discutable.

Toutefois, les choses pourraient bien être en train de changer. Ces dernières années, des dynamiques collectives visant une réappropriation des activités économiques par les citoyens émergent tant dans l'énergie que dans l'agriculture et l'alimentation. Ainsi, dans le domaine énergétique, les énergies renouvelables, comme les panneaux photovoltaïques ou l'éolien terrestre, permettent une génération d'énergie décentralisée, impliquant des unités de production de petite taille, géographiquement dispersées et localisées près des utilisateurs. Les consommateurs deviennent alors indépendants, dans une certaine mesure, du réseau électrique et peuvent choisir leur propre source d'énergie. Dans le secteur agro-alimentaire, une série de réseaux alternatifs initiés le plus souvent par la société civile tente également de restaurer des liens directs et conviviaux entre consommateurs et producteurs. Ces initiatives, en cherchant à raccourcir les chaînes de valeur – les dispositifs de circuits

courts – s’efforcent d’une part, de garantir une rémunération équitable pour les producteurs et d’offrir d’autre part, une forme d’assurance pour les consommateurs quant à la qualité des aliments.

Les organisations d’économie sociale offrent des formes organisationnelles idéales pour encadrer cet engagement citoyen. Dans le domaine énergétique, l’essor des technologies de génération décentralisée a été accompagné par l’émergence de coopératives d’énergie renouvelable (Huybrechts & Mertens 2014, Bauwens *et al.* 2016). Ces organisations proposent aux citoyens de devenir eux-mêmes propriétaires des unités de génération d’énergie renouvelable (panneaux solaires, éoliennes, petites installations hydro-électriques, etc.) installées dans leur environnement. Ils deviennent ainsi les bénéficiaires directs des retombées économiques de la production d’énergie et sont impliqués dans les processus de prises de décision. Grâce à ces caractéristiques et à l’instauration d’une relation de confiance avec les développeurs, la participation à une coopérative augmente significativement l’attitude positive à l’égard de technologies controversées, telles que l’éolien terrestre (Bauwens 2015). Au-delà de la génération d’énergie, en s’appuyant à la fois sur des incitants monétaires et les motivations intrinsèques des membres, les coopératives mobilisent des ressources financières et du capital social afin de mettre sur pied d’autres projets d’énergie durable (Bauwens 2016). Ainsi, grâce à la relation de confiance établie avec leurs membres et à l’activation de normes sociales, elles occupent également une place privilégiée pour mettre en place des projets d’efficacité énergétique et de réduction de la consommation d’énergie *per capita*. Ce dernier élément apparaît primordial dans le contexte d’une économie post-croissance comparativement à la génération d’énergie, qu’elle soit renouvelable ou non. Dans cette perspective, ces organisations incluent souvent dans leur mission l’appui aux mesures de réduction de consommation de leurs membres, puisque c’est dans l’intérêt des consommateurs qui contrôlent l’organisation. Connexus Energy, par exemple, le plus grand fournisseur d’énergie du Minnesota détenu coopérativement – il fournit de l’électricité à environ 125 000 ménages – a lancé, conjointement avec la firme Opower, l’un des plus longs programmes d’intervention comportementale pour l’efficacité énergétique aux États-Unis. Des rapports, contenant des analyses de l’usage de l’énergie du ménage, donnant une comparaison avec des ménages voisins et offrant des conseils d’économie d’énergie, ont été envoyés aux membres et un portail web a été développé. Le programme a atteint une économie d’énergie de plus de 2% en 6 mois. Pendant les trois ans écoulés depuis le début du programme, les ménages de Connexus ont réduit collectivement leur consommation d’environ 30.000 MWh et ont évité une émission de CO₂ équivalente à 350 vols aériens aux États-Unis (Laskey & Syler 2013).

Les réseaux agro-alimentaires alternatifs localisés cherchant à promouvoir des finalités socio-environnementales tendent également à emprunter des véhicules issus de l’économie sociale. On pense par exemple aux coopératives de producteurs à finalité sociale, aux coopératives mixtes de producteurs et de consommateurs ou aux groupes d’achats en commun. Étudier de plus près ces initiatives permet de mettre en lumière les avantages des modèles organisationnels proposés par l’économie sociale, tant

au niveau de leur pertinence pour encadrer les initiatives citoyennes qu'au plan de leur capacité à susciter une transformation progressive des comportements des participants à ces initiatives (Vandam 2012, Seyfang 2006). Si la grande diversité des initiatives caractérisant ces réseaux alternatifs commence à être mieux documentée dans la littérature, ce sont visiblement les groupes d'achats en commun qui ont jusqu'ici été le plus souvent étudiés. Au départ, ces groupes rassemblent généralement des consommateurs autour d'un ou de quelques producteurs sur un territoire géographiquement restreint. Ils fonctionnent sur un modèle démocratique d'autogestion et s'appuient quasi-exclusivement sur des ressources bénévoles. À leur création, la participation effective des membres (contact avec les producteurs, préparation des colis, organisation de la distribution) est attendue et les attitudes purement consuméristes sont découragées (Coen 2010).

L'implication effective des membres dans l'activité du groupe est d'abord une nécessité. En effet, bien que le dispositif de circuits courts permette d'éviter les coûts de l'intermédiation, cela implique forcément la prise en charge de coûts de coordination (entre l'offre et la demande) et le renoncement aux économies d'échelle permises par les centrales d'approvisionnement et modes de distribution des grandes surfaces. À moins de reposer sur des prix très élevés, le modèle n'est donc pas naturellement « rentable » pour les producteurs. Le recours au bénévolat des membres lui permet, du moins au début, d'être accessible à des prix raisonnables.

Par ailleurs, la participation est également un facteur important qui permet aux citoyens de s'assurer de la qualité des produits qu'ils achètent. La confiance s'établit via la proximité géographique entre consommateurs et producteurs (Deverre & Laminne, 2010 ; Holzemer *et al.* 2015), mais aussi grâce à l'absence d'intermédiaires aux intentions purement commerciales, potentiellement sources de dérives sanitaires. C'est là un argument central puisque, selon Thys (2013), la plupart des consommateurs membres de ces initiatives reconnaissent que des questions très personnelles liées à la santé et aux risques encourus par la consommation de produits alimentaires industriels ont présidé à leur adhésion. L'auteure note qu'ils sont souvent peu conscients, du moins lorsqu'ils entrent dans le groupe, des difficultés liées à la production agricole locale et biologique, et n'ont pas toujours des préoccupations environnementales. En revanche, surtout parmi les individus à l'origine des projets, cette conscience sociale, cette solidarité avec les petits producteurs, est souvent au fondement de leurs motivations.

Les auteurs qui étudient les discours des participants à ces groupes soulignent l'évolution des motivations et de leur intensité au fil du temps. Au fil des échanges avec les autres participants, il semble que l'argumentation s'enrichisse et devienne multidimensionnelle. Les discours, au départ centrés sur des questions très « individualistes » portant sur les risques associés la consommation des produits issus de l'agro-business, évoluent progressivement vers des discours plus « altruistes », tenant compte des répercussions sociétales de l'acte d'achat (Marsden & Smith 2005, Plateau 2013, Seyfang 2006). On observe une traduction de cette évolution progressive des motivations dans les activités

portées par les groupes. De simple groupe d'achat en commun, les structures peuvent parfois évoluer vers des systèmes plus complexes où les consommateurs sont mis en contact régulier avec les producteurs (Lamine 2008) et, petit à petit, envisagent des formes de soutien aux producteurs : systèmes de prépaiement ou de stabilité des commandes. Ce faisant, ils partagent les risques de la production et assurent un revenu prévisible à l'agriculteur (Coen, 2010). Il n'est pas rare non plus de voir ces groupes essayer de favoriser l'installation ou la conversion de certaines installations agricoles en facilitant l'accès à la terre ou en soutenant le développement de formations en maraîchage biologique. Globalement, au-delà de l'évolution des discours, on observe donc des phénomènes d'apprentissage générés par la participation à ces initiatives, que ce soit en termes de pratiques agricoles, culinaires ou démocratiques, comme source de capacitation pour ces nouveaux « citoyens alimentaires » (Domaneschi, 2012 ; Holzemer *et al.* 2015).

Enfin, quand ils cherchent à se pérenniser, notamment en raison de leur croissance ou parce que les enjeux auxquels ils cherchent à répondre s'élargissent, ces groupes utilisent les formes juridiques de l'association sans but lucratif ou de la coopérative. Cette dernière leur permet d'avoir une assise financière plus étendue (Coen 2010). C'est également leur institutionnalisation qui rend ces groupes capables de s'inscrire dans des dispositifs plus larges, associant par exemple groupes d'achat et coopératives de producteurs au sein de circuits courts multi-acteurs (Messmer 2013) ou de « local food hubs », véritables centres logistiques locaux (Cleveland *et al.* 2014)

CONCLUSION

La plupart des économistes considèrent la propriété capitaliste comme l'archétype universel de l'organisation, tandis que les autres formes de propriété sont perçues comme des atavismes de stades archaïques de développement, voués à disparaître au rythme de la croissance économique globale. Au regard de la persistance de ces formes organisationnelles au sein de nos économies, force est de remettre cette conviction en question. Qui plus est, elles pourraient jouer un rôle majeur dans la nécessaire transition sociale et écologique. En effet, leurs différentes caractéristiques institutionnelles les rendent particulièrement adaptées pour encadrer des initiatives collectives locales et peuvent contribuer à surmonter le problème du passager clandestin. Ainsi, les cas de l'énergie et de l'alimentation montrent que les initiatives citoyennes peuvent incarner le fer de lance de la mise en place d'autres logiques de production et de consommation, en dépit des forces d'inertie considérables qui caractérisent les modèles actuels. Les organisations d'économie sociale, quant à elles, leur offrent des cadres juridiques et des outils de gestion qui peuvent les aider à transcender leur position encore marginale dans les paysages institutionnels et économiques de nos sociétés.

Les atouts présentés par les organisations d'économie sociale ne peuvent être déployés que si la transition sociale et écologique vers une société post-croissance est envisagée de manière polycentrique. Alors que les contextes sociaux et environnementaux dans lesquels les processus de gestion publique prennent place deviennent de plus en plus complexes et incertains, un régime polycentrique s'avère, selon nous, à même d'offrir un cadre de gouvernance flexible et adaptatif de la transition. Dans cette vision, une tâche cruciale qui incombe aux décideurs publics est donc de créer des conditions favorables pour l'action collective des acteurs locaux ou, autrement dit, de minimiser le coût de leur auto-organisation. Ils doivent également assurer la coordination du système, en garantissant le respect des règles communes à l'ensemble des initiatives.

Ces réflexions suggèrent différentes pistes de recherche future. Premièrement, malgré la popularité croissante du concept de gouvernance polycentrique, les potentialités qu'il recouvre pour la compréhension de systèmes socio-économiques complexes et, en particulier, les problèmes d'action collective, restent encore largement à étudier. Deuxièmement, il serait nécessaire d'étudier les processus auto-organisationnels citoyens de manière plus approfondie, en particulier les phénomènes d'hybridation de ces initiatives, les formes organisationnelles qui leur sont adaptées, ainsi que les effets de ces formes sur les comportements des individus qui les utilisent. Cet article a montré, nous l'espérons, le potentiel des organisations d'économie sociale à cet égard, mais leurs rôles dans les systèmes de gouvernance polycentrique de la transition demeurent encore en grande partie inexplorés.

Cette discussion interroge également les fondements théoriques de la science économique conventionnelle de plusieurs points-de-vue. Tout d'abord, la perspective polycentrique de l'action collective invite à considérer les individus, non pas uniquement comme des consommateurs passifs ou de simples bénéficiaires de politiques sociales, mais également en tant que « citoyens » capables de prendre en main leur destinée commune et de devenir ainsi « coproducteurs » de la chose publique. Ensuite, l'approche polycentrique de la gouvernance conduit à reconnaître la diversité et la complexité des acteurs économiques et de leurs modes de coordination. Ainsi, les entreprises ne poursuivent pas toutes la maximisation du profit, les individus ne sont pas tous rationnels et égoïstes et il existe visiblement d'autres structures de coordination que le marché et l'État.

BIBLIOGRAPHIE

- Aligica, P. D. & Tarko, V. (2012). "Polycentricity: From Polanyi to Ostrom, and Beyond." *Governance*, 25:2, pp.237-62.
- Andersson, K. P. & Ostrom, E. (2008). "Analyzing Decentralized Resource Regimes from a Polycentric Perspective." *Policy Sciences*, 41:1, pp.71-93.
- Anheier, H.K., Ben-Ner, A. (2002), *The Study of the Nonprofit Enterprise*, Kluwer, New-York.
- Bauwens, T. (2015). "Propriété coopérative et acceptabilité sociale de l'éolien terrestre." *Reflets et Perspectives de la Vie Economique*, LIV:1-2, pp.59-70.

- Bauwens, T. 2016. "Explaining the diversity of motivations behind community renewable energy." *Energy Policy*, 93, pp. 278-90.
- Bauwens, T., Gotchev, B. & Holstenkamp, L. (2016). "What drives the development of renewable energy cooperatives in Europe? The case of wind power cooperatives." *Energy Research & Social Science*, 13, pp. 136-47.
- Becchetti, L., Castriota, S. & Tortia, E. (2013). "Productivity, wages and intrinsic motivations." *Small Business Economics*, 41:2, pp.379-99.
- Benz, M. (2005). "Not for the Profit, but for the Satisfaction? – Evidence on Worker Well-Being in Non-Profit Firms." *Kyklos*, 58:2, pp.155-76.
- Borzaga, C. & Tortia, E. (2006). "Worker Motivations, Job Satisfaction, and Loyalty in Public and Nonprofit Social Services." *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 35:2, pp.225-48.
- Coen, J.M. (2010), "Alimentations et circuits courts", Initiatives citoyennes, l'économie sociale de demain, , *Les dossiers de l'économie sociale*, SAW-B, pp. 26-77.
- Cleveland *et al.* (2014) in Cleveland D., A., Müller, N., M., Tranoviche, A., C., Mazaroli, N., D., & Hinson, K. (eds), "Local food hubs for alternative food systems: A case study from Santa Barbara County, California", *Journal of Rural Studies*, 35, pp. 26-36.
- Defourny, J. (1992), Le secteur de l'économie sociale en Belgique. In: DEFOURNY, J. & Monzon (eds.) *Economie Sociale. Entre économie capitaliste et économie publique*. Bruxelles: De Boeck Université.
- Deverre, C. & Lamine, C. (2010), "Les systèmes agroalimentaires alternatifs. Une revue de travaux anglophones en sciences sociales", *Économie rurale*, 317, pp. 57-73.
- Domaneschi, L. (2012), "Food social practices: Theory of practice and the new battlefield of food quality", *Journal of Consumer Culture*, 12, pp. 306-322.
- DiMaggio, P. J. & Powell, W. W. (1983), "The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields." *American Sociological Review*, 48:2, pp.147-60.
- Downs, A. (1957). "An Economic Theory of Political Action in a Democracy." *Journal of Political Economy*, 65:2, pp.135-50.
- Frey, B. (1997). *Not Just for the Money: An Economic Theory of Personal Motivation*, Edward Elgar Publishing.
- Friedman, M. (1970). "The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits." *The New York Times Magazine*.
- Granovetter, M. S. (1973), "The Strength of Weak Ties." *American Journal of Sociology*, 78:6, pp.1360-80.
- Gui, B. (1991), "The Economic Rationale For The 'Third Sector': Nonprofit and other Noncapitalist Organizations." *Annals of Public & Cooperative Economics*, 62:4, pp.551-72.
- Hansmann, H. (1980), "The role of non-profit enterprise." *Yale Law Journal*, 89:5, pp.835-901.
- Hansmann, H. (1996), *The ownership of enterprise*. The Belknap Press of Harvard University Press.
- Holzemer, L., Marcq, P., Plateau, L., Mertens, S., Maréchal, K. (2015), Circuits courts alimentaires en Wallonie : hybridation des pratiques des mangeurs et des modes d'organisation, *Working paper projet CADACC*, présenté au 2^{ème} congrès du développement durable, Louvain-la-Neuve ULB-ULg
- Huybrechts, B., Mertens, S. (2014), "The relevance of the cooperative model in the field of renewable energy", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 85 (2), pp.193-212.
- Kemp, R., Schot, J. & Hoogma, R. (1998) "Regime shifts to sustainability through processes of niche formation: The approach of strategic niche management." *Technology Analysis & Strategic Management*, 10:2, pp.175-98.
- Lamine, C. (2008), *Les amaps, un nouveau pacte entre producteurs et consommateurs ?*, Gap, Ed. Yves Michel.
- Laville, J.-L., Nyssens, M. (2001), "The social enterprise : towards a theoretical socio-economic approach, in Borzaga, C. & Defourny, J. (Eds.), *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge, London, pp.312-332.
- Laskey, A. & Syler, B. (2013) "The Ultimate Challenge: Getting Consumers Engaged In Energy Efficiency." In F. P. Sioshansi (Ed.) *Energy Efficiency: Towards the End of Demand Growth*. Oxford: Academic Press.

- Maréchal, K. (2010) "Not irrational but habitual: The importance of "behavioural lock-in" in energy consumption." *Ecological Economics*, 69:5, pp.1104-14.
- Marsden T., & Smith E. (2005), " Ecological entrepreneurship: sustainable development in local communities through quality food production and local branding ", *Geoforum*, 36(4), 440-451.
- Martino, G., & Fritz, M. (2010), " Expectations, Experiences, Trust in the Case of Short Circuit Food Supply Networks ", In M. Fritz, U. Rickert & G. Schiefer, G., (eds), *Systems Dynamics and Innovation in Food Networks, Working Paper for the 4th International European Forum on System Dynamics and Innovation in Food Networks*, Innsbruck.
- Marshall, G. (2005) *Economics for Collaborative Environmental Management: Renegotiating the Commons*. London: Earthscan.
- Mertens, S. (2010), "De l'initiative citoyenne à l'entreprise d'économie sociale", in *Initiatives citoyennes, l'économie sociale de demain ?*, Etude SAW-B, pp. 12-24.
- Messmer, J.G. (2013), " Les circuits courts multi-acteurs : émergence d'organisations innovantes dans les filières courtes alimentaires ", Rapport INRA-MaR/S.
- Milgrom, P. & Roberts, J. (1992), *Economics, Organization and Management*, Prentice Hall International, Englewood Cliffs.
- Olson, M. (1965), *The Logic of Collective Action : Public Goods and the Theory of Groups*. Harvard University Press.
- Ostrom, E. (1990), *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ostrom, E. (2010), "Polycentric systems for coping with collective action and global environmental change." *Global Environmental Change*, 20:4, pp.550-57.
- Ostrom, V., Tiebout, C. M. & Warren, R. (1961), "The Organization of Government in Metropolitan Areas: A Theoretical Inquiry." *The American Political Science Review*, 55:4, pp.831-42.
- Plateau, L. (2013), " Groupes d'achat solidaire de l'agriculture paysanne : un exemple d'encastrement de l'économie dans la société. De la délibération pour une économie solidaire fertile ", *Mémoire de fin d'études*, ULB.
- Rose-Ackerman, S. (1996), "Altruism, Nonprofits, and Economic Theory." *Journal of Economic Literature*, 34:2, pp.701-28.
- Samuelson, P. A. (1954), "The Pure Theory of Public Expenditure." *The Review of Economics and Statistics*, 36:4, pp.387-89.
- Santos, F. (2012), "A Positive Theory of Social Entrepreneurship." *Journal of Business Ethics*, 111:3, pp.335-51.
- Seyfang, G. (2006), "Ecological citizenship and sustainable consumption: Examining local organic food networks", *Journal of Rural Studies*, 22, pp.383-395.
- Spear, R. (2000), "The Co-operative Advantage." *Annals of Public and Cooperative Economics*, 71:4, pp.507-23.
- Steinberg, R. (2006) , "Economic theories of nonprofit organisations", in Powell, W. & Steinberg, R. (eds), *The nonprofit sector : a research handbook*, 2nd ed, Yale University Press, pp. 117-139.
- Thys, S. (2013), " De consommateurs à citoyens. Avec quelle force les consom'acteurs participent-ils à la Transition? Le cas du Commerce équitable et des GAC ", 4th EMES International Research Conference on Social Enterprise - "If Not For Profit, For What? And How?", Liège.
- Tyler, T. R. & Blader, S. L. (2001), "Identity and Cooperative Behavior in Groups." *Group Processes & Intergroup Relations*, 4:3, pp.207-26.
- Vandam, D., Streith, M., Nizet, J. & Stassart, P. (2012), *La gouvernance des groupements d'achat alimentaires et ses paradoxes*. Dijon: Educagri.
- Vickers, I. & Lyon, F. (2012), "Beyond green niches? Growth strategies of environmentally-motivated social enterprises." *International Small Business Journal*.
- Weisbrod, B. A. (1975) "Toward a theory of the voluntary nonprofit sector in a three-sector economy." In E. S. Phelps (Ed.) *Altruism, Morality, and Economic Theory*. New York: Russell Sage Foundation.