*Proposition Revue Internationale de l’Economie Sociale (RECMA)*

**Du concept « d’innovation sociale »**

Jacques Prades

Cerises-Université de Toulouse Jean Jaurès

*Résumé : L’innovation sociale est devenue, en quelques années, un concept tellement galvaudé qu’il entretient une large confusion dans les débats. L’article débute par l’innovation technologique pour décliner ce qu’est l’innovation sociale. Puis, il s’attarde à comparer l’économie collaborative et l’économie coopérative pour déboucher sur ce qui caractérise véritablement cette dernière.*

*Survey : The social innovation became, in a few years, a so much used concept that it maintains a wide confusion in the debates. The article begins with the technological innovation to decline that is the social innovation. Then, it compares the collaborative economy and the cooperative economy to result in what really characterizes the cooperative economy.*

L’innovation sociale est devenue, en quelques années, un concept tellement galvaudé qu’il entretient une large confusion dans les débats. Utilisé d’abord en Amérique du Nord[[1]](#footnote-1), il s’est ensuite généralisé avec l’arrivée, dans les années 90, de la notion anglo-saxonne d’  « entrepreneurs sociaux ». Introduit ensuite par des travaux initiés par la communauté européenne[[2]](#footnote-2), il est entré dans la loi française du 31 juillet 2014 relative à l’économie sociale et solidaire.

L’objet de cet article n’est pas de dresser un inventaire des différentes acceptions de ce concept mais plutôt de chercher d’une part à asseoir sa définition sur des fondements théoriques, d’autre part à tirer les conséquences pragmatiques de ce positionnement.

Nous commencerons par partir de l’innovation technologique car c’est d’elle dont on fait usage lorsqu’on évoque l’innovation sans donner d’autres précisions. Mais nous verrons que cette définition masque des sous-entendus qui nous serviront pour définir l’innovation sociale. Cette définition peut déboucher sur deux approches : une approche collaborative et une approche coopérative. Il importe de préciser ces deux approches car elle n’ont pas les mêmes implications en terme d’emploi et de projets politiques. La question de la propriété est au centre de cette différence d’approche.

**1. L’innovation chez Joseph Schumpeter : quand l’économie se tourne vers la société**

Lorsqu’on parle « d’innovation », sans autre précision, on se réfère à J. Schumpeter, économiste autrichien (1883-1950), qui a cherché à expliquer les phases de croissance et de crises économiques par les différents types d’innovations de l’entrepreneur. Il définit cinq types d’innovation : de nouveaux produits (l’automobile), de nouveaux procédés (la robotique), une nouvelle organisation du travail (le fordisme), l’ouverture d’un débouché nouveau (le satellite) et la création d’une matière première nouvelle ( le gaz de schiste). Mais, pour des raisons statistiques et économétriques, les économistes n’ont retenu que la seule création technologique qui recouvre les deux premières innovations (nouveau produit et nouveau procédé). L’intérêt d’une telle approche en terme d’analyse du sous-emploi est évidente. En effet, si une nouvelle technologie prend la forme d’un nouveau produit, on peut s’attendre à un effet positif sur la demande finale via la consommation, et donc sur la croissance, alors que si l’innovation technologique prend la forme d’un procédé, on a plutôt un effet immédiat sur la productivité du travail et donc sur l’économie en travail. Si le taux de croissance du PIB est supérieur à la productivité, on a un effet mécanique positif sur l’emploi, toutes choses égales par ailleurs…A l’opposé, comme c’est le cas pour la France, quand le taux de croissance de l’économie française est de 1,9 % entre 1990 et 2007 contre un taux de 2,2 % des gains de productivité durant la même période, on a mécaniquement un accroissement du sous-emploi. Keynes[[3]](#footnote-3) l’avait déjà compris en 1928 lorsqu’il disait que « *l’accroissement de l’efficience technologique a lieu plus vite que nous n’arrivons à faire face au problème que pose l’absorption de la main d’œuvre disponible*».

Par ailleurs, chaque innovation technologique donne lieu à des apprentissages par l’usage (par exemple l’avion a été conçu pour surveiller et ce n’est qu’après usage qu’il s’est transformé en un transport de soldats… puis de voyageurs). Les transformations par l’usage sont donc inhérentes à l’innovation technologique et il est rare que les concepteurs imaginent totalement l’usage qui en sera fait. Il importe également de souligner que presque toutes les créations technologiques s’accompagnent de réorganisation de processus, donc que l’innovation d’organisation (par exemple le toyotisme) découle souvent, mais pas mécaniquement, de la nouvelle technologie (la robotisation).

Donc, au total, réduire l’innovation schumpétérienne à l’innovation de produit et l’innovation de procédé, comme le font les économistes, n’est pas très grave car les autres types d’innovation cités par l’économiste autrichien dépendent de ces deux premières.

Jusque dans les années 80, tout se passe comme si, dans les modèles utilisés, le chef d’entreprise avait devant lui, un choix de techniques complétement constitué et pour lesquels, les performances étaient déjà données au départ. Ainsi, il doit choisir entre les fibres optiques et les satellites. Toute la nouveauté de ces vingt dernières années[[4]](#footnote-4) a été de montrer que la performance d’une technologie se faisait au fur et à mesure de son usage et que la technologie n’est pas totalement définie au départ. D’où l’importance accordée aux rendements croissants d’adoption. Les rendements croissants signifient que l’utilité d’une technologie augmente au fur et à mesure de son utilisation, du fait des apprentissages par l’usage, des économies d’échelle et de la cohérence des technologies. Les politiques publiques en matière d’innovation doivent avoir en tête que ce n’est pas parce qu’une technologie est meilleure qu’elle est choisie, mais parce qu’elle est choisie qu’elle devient meilleure et par conséquent que toute étude postérieure au processus sur l’évaluation d’un choix technologique est une tautologie. Une autre incidence concerne les territoires : un territoire innovant devient de plus en plus performant alors qu’un territoire qui ne l’est pas s’enfonce dans la dépendance ou l’oubli.

Cette évolution de la théorie économique doit être interrogée à un triple point de vue. Cette vision suppose que c’est toujours l’entrepreneur qui innove, que l’outil de l’innovation est toujours la technologie et enfin, que la finalité recherchée est toujours la plus-value.

Cette conception de l’innovation est univoque et ne permet pas de saisir l’innovation sociale.

**2. Partir de Karl Polanyi pour définir l’innovation sociale : quand l’économie se retourne contre la société**

Pour Polanyi, historien Hongrois de l’économie (1886-1966), la société est menacée par elle-même et contre elle-même, parce que l’innovation technologique pousse à la marchandisation de tous les aspects de la vie sociale et présente un risque de désagrégation sociale, d’utilisation abusive de la nature et de la monnaie comme outil de spéculation. L’innovation sociale est donc une manière de se protéger de ce risque en imaginant des dispositifs qui cherchent à écarter la menace d’une marchandisation de l’homme, de la nature et de la monnaie. Pour Polanyi, l’homme n’est pas une marchandise comme les autres, car ce n’est pas un robot mais un être pensant, capable de délibérations. La nature peut revêtir la signification de l’environnement, mais aussi de la terre, dans les deux cas, elle n’est pas à vendre et il n’y a pas de seconde nature. La nature nous rapproche de l’idée de territoire. Enfin, la monnaie n’est pas une marchandise qui peut se valoriser toute seule (par la spéculation), elle est surtout du lien social : Les tontines africaines, initiées par les populations les plus pauvres qui n'avaient pas accès aux crédits bancaires traditionnels, ont pour rôle de permettre le financement d'événements familiaux (mariage, deuil) mais sont avant tout un symbole d'incitation à l'épargne dans des milieux vulnérables, et obéissent à une véritable logique sociale, centrée autour du devoir et de l'amitié.

L’innovation sociale : une première définition

L’innovation sociale définie par la loi du 11 juillet 2014 indique, dans son article 15, qu’ « Est considéré comme relevant de l'innovation sociale le projet d'une ou de plusieurs entreprises consistant à offrir des produits ou des services présentant l'une des caractéristiques suivantes : 1° Soit répondre à des besoins sociaux non ou mal satisfaits, que ce soit dans les conditions actuelles du marché ou dans le cadre des politiques publiques ; 2° Soit répondre à des besoins sociaux par une forme innovante d'entreprise, par un processus innovant de production de biens ou de services ou encore par un mode innovant d'organisation du travail. Les procédures de consultation et d'élaboration des projets socialement innovants auxquelles sont associés les bénéficiaires concernés par ce type de projet ainsi que les modalités de financement de tels projets relèvent également de l'innovation sociale ».

Plutôt que de prétendre que « L’innovation sociale répondrait à des besoins sociaux non ou mal satisfaits » (la capitalisme répond à tous les besoins, dès lors qu’ils sont solvables mais lorsqu’ils ne le sont pas, l’économie sociale n’apporte pas de solution), il faut plutôt dire que l’innovation sociale couvre une autre manière de satisfaire des besoins sociaux qui n’est ni meilleure ni plus mauvaise mais qui est autre. Comment ? Par des dispositifs qui relèvent d’une éthique sociale qui ne se réduit ni à un produit, ni à un processus, ni à une forme d’organisation du travail. Laquelle ? Une éthique caractérisé par le fait qu’elle émane *d’un collectif issu de la société civile (et non pas d’un entrepreneur individuel), accroché à un territoire urbain comme rural (et non pas mondialisé) qui vise à limiter l’empreinte écologique (reconsidération de la nature), qui met en jeu une propriété collective nourrie par des règles de délibération (reconsidération de l’homme à travers des formes de démocratie locale) dont le financement est marchand mais pas dicté par la lucrativité (reconsidération de la monnaie).*

- « un dispositif », ce qui signifie qu’il s’agit de bien davantage qu’un « bien » ou « un procédé ». Un dispositif est un arrangement de personnes, c’est-à-dire un collectif qui met en œuvre un projet politique. Par exemple, la mise en place d’un co-habitat permet d’associer un logement privatif à des espaces mutualisés en réduisant les coûts d’acquisition, en limitant volontairement la spéculation immobilière, en utilisant des matériaux écologiques, tout en accédant à une propriété collective de personnes. Sa construction nécessite une mixité de population (de revenus, intergénérationnel, d’origine géographique).

- « accrochés à un territoire » : il peut s’agir d’une accroche naturelle (l’exploitation d’une forêt), culturelle (une troupe culturelle qui se présente dans un château du XVII ème siècle), juridique (une coopérative), économique (un district dans une vallée). Ainsi, les jardins partagés naissent dans les villes parce que le rapport à la terre ne peut pas disparaître dans l’éducation des personnes, parce qu’il permet d’acquérir des produits alimentaires gratuitement et permet une alimentation saine. Lieu de convivialité, le jardin est une propriété collective qui limite les violences urbaines.

- « limiter l’empreinte écologique »,: circuits courts, usage d’énergie douce, production d’énergie décentralisée. Par exemple, les achats groupés ou les plates-formes coopératives de distribution de produits paysans dans les villes cherchent à renouer le lien entre producteurs, éleveurs, maraichers et citoyens des villes ou des campagnes, en limitant la force des intermédiaires, en prenant son destin en main par l’achat de parts sociales.

- « Marchand » ne signifie pas lucratif, ni bénévole, ni Étatique, ni boursier. C’est parce que l’origine de l’innovation sociale n’émane ni de l’initiative d’un entrepreneur, ni de celle d’un État ou d’une collectivité qui serait en situation de surplomb vis-à-vis de la société, qu’on peut dire qu’elle résulte de conditions de survie d’un groupe[[5]](#footnote-5) qui ne détient de pouvoir que sa force collective.

- La notion de « société civile » fait appel à trois caractéristiques : D’abord, l’existence d’un fait associatif, dans son sens large, c’est-à-dire l’ensemble de liens sociaux par lequel est construit le tissu social. Ensuite, la société civile est synonyme de ‘collectif’, autant que regroupement de forces vers un destin commun. Enfin, la société civile est appréhendée comme un ensemble d’acteurs qui jouent un processus d’argumentation et de délibération.

A partir de cette élucidation de l’objet « innovation sociale », il y a au moins deux façons de la considérer.

**3. Deux conceptions de l’innovation sociale**

* une approche caractérisée par le travail coopératif. L’innovation sociale est le nom donné à des dispositifs sociaux caractérisés principalement par une propriété collective et des formes de délibération partagées. On est alors très proche de l’économie coopérative : banque éthique, auto-partage coopératif, habitats coopératifs.
* une approche fondée sur le travail collaboratif. Il s’agit d’un usage partagé d’un lieu, d’une technologie ou d’un outil : la finance participative (crowdfunding), le co-voiturage (Blablacar), les espaces de travail partagés, les habitats participatifs, les fablab et l’open source. « L’économie collaborative »[[6]](#footnote-6), « l’économie positive »[[7]](#footnote-7), « l’économie quaternaire »[[8]](#footnote-8) sont autant d’expressions qui ont fleuri, nous annonçant l’arrivée d’une « économie du partage ».

Pourtant, la première approche repose sur le mode de la propriété collective d’où émane le partage (autogestion) ou le contrôle (coopératives ordinaires) du pouvoir alors que la seconde approche cherche à créer des espaces de coopération entre acteurs aux intérêts qui peuvent être convergeant mais où le pouvoir et les avoirs restent concentrés. Du coup, dans cette deuxième forme, la proximité avec des entreprises lucratives « consentantes » n’est plus un problème.

Ce qui différentie ces deux approchestient à leur conception politique respectives. Dans le cas collaboratif, la politique est un dispositif de partage de places dans l’espace public et de stratégie pour les occuper [[9]](#footnote-9). Si l’économie financiarisée est un mode particulier de production de la richesse, l’économie du partage est un mode de consommation de valeur d’usage, donc complètement compatible avec l’économie financiarisée. Mais il faut aller plus loin : l’économie du partage n’existerait pas sans la capacité financière initiale de ceux qui en sont à l’origine : l’achat initial d’une imprimante 3D, l’aide de financement public d’un co-working ou l’acquisition d’une flotte automobile de l’auto-partage. De sorte que cette forme d’économie a deux limites : premièrement, dès que l’on atteint des niveaux de complexité élevés (c’est le cas pour les logiciels de graphisme) ou bien lorsque la taille des entreprises s’accroit (c’est le cas des locations d’appartement de gré à gré), on oublie les beaux rêves de l’économie collaborative et on revient à des systèmes propriétaires, conventionnels ou privatifs. Deuxièmement, derrière un usage, il y a toujours des propriétaires. On peut ne pas les voir, mais derrière Blablacar, il y a aujourd’hui un propriétaire, Frédéric Mazella qui refuse « de communiquer » sur la valorisation actuelle du groupe, derrière les auto-partages parisiens, il y a le groupe Bolloré et derrière les vélos toulousains, il y a le publicitaire J-C Decaux.

Dans le cas coopératif, la politique est le lieu d’une bataille où s’invitent ceux qui ne sont pas admis à siéger au nom de l’égalité, autrement dit les pauvres ou les vulnérables[[10]](#footnote-10). En faisant reposer le dispositif sur un contrôle du pouvoir, on s’arme pour rendre plus difficile un transfert d’une innovation sociale vers le secteur lucratif. La politique est comprise comme une alternative dans la production de la richesse.

Au fond la différence entre les deux approches repose sur la propriété.

**La question clivante : la propriété**

Il existe de multiples raisons qui expliquent que le débat sur la propriété au XIX ème siècle ait été totalement éclipsé au XX ème. En voici au moins deux :

* d’une part, on a systématiquement gommé le sens de la propriété collective que sous-tend la coopérative, en la confondant avec la propriété étatique : c’était le cas dans la Yougoslavie de Tito, mais aussi dans l’Algérie de Boumédienne.
* d’autre part, beaucoup de coopératives, en France, dans le domaine laitier, des céréales, viticole ou bancaire, ont largement étaient dévoyés, au fur et à mesure de l’accroissement de leur taille. Autant dire que ces coopératives ne se distinguent plus des entreprises conventionnelles par l’innovation sociale dont elles sont plutôt dépourvues.

Il est donc nécessaire de rappeler les fondamentaux des coopératives et l’insistance qu’il faut apporter à la constitution de « collectifs ».

Une coopérative relève du droit privé et se distingue par là d’une propriété Étatique mais elle n’est pas une propriété individuelle. Elle nécessite une autonomie de l’homme et refuse la subordination à la chose ou à quelqu’un, principe du vote 1 personne = 1 voix. Elle incarne une inscription dans l’espace car l’entreprise n’est pas délocalisable. Elle repose sur des parts sociales qui ne sont pas échangeables librement sur un marché.

On voit donc la connivence entre l’innovation sociale et l’économie coopérative. L’innovation sociale coopérative résulte de sa définition.

D’un point de vue économique, le processus de croissance d’un corps (physique ou mental) suppose son autonomie, c’est-à-dire qu’il coupe les liens de subordination au corps qui l’a engendré. Concernant le corps d’une entreprise, ce processus d’autonomisation se développe par la mise en place de réserves impartageables qui supposent la constitution d’un capital. Le caractère marchand renforce la fabrication de réserves afin de se protéger des aléas extérieurs. Mais si on ne veut pas que ce processus deviennent indépendant de ses géniteurs et n’obéissent plus qu’aux lois du marché ou à celles des institutions, il faut relier ce capital qui s’autonomise à ceux qui l’ont créé et empêcher une indépendance tout en favorisant son autonomie. D’un côté, souvent l’association 1901 ne permet pas de couper les liens entre son président ou le directeur de la structure que suppose l’autonomie, alors que, d’un autre côté, l’entreprise cotée en bourse est devenue indépendante de sa direction. La coopérative est donc l’outil économique de cette émancipation contrôlée, autrement dit, d’une autonomie (l’être possède ses propres moyens de régulations vis-à-vis de l’extérieur) sans indépendance (l’être n’a plus de rapport avec l’extérieur).

D’un point de vue politique, la coopérative remet en cause le pouvoir vertical des entreprises conventionnelles pour un pouvoir partagé (autogestion) ou bien contrôlé (coopérative ordinaire). Pour ce faire, elle nécessite la constitution de collectifs qui prennent en charge le destin d’une transformation sociale, à partir de l’activité de production. Parce qu’elle considère souvent le pouvoir comme transcendant aux sociétés humaines, la coopérative cherche à neutraliser le pouvoir. Ainsi, à l’habitat participatif, elle préfère la coopérative d’habitants, aux prêts participatifs, la banque éthique, à l’autopartage de grands groupes l’autopartage coopératif, où l’usage d’ordinateurs est un accessoire qui facilite les choses.

Mais il faut aller plus loin car, ce qui a fait perdre à beaucoup de coopérative, le caractère d’innovation sociale, c’est une appréciation trop souple de ce qui constitue un collectif qu’on confond trop rapidement avec la gouvernance qui est une manière trop « technique » d’approcher la question.

**Les trois niveaux de collectif**

Derrière la coopérative, se cache la construction d’un collectif qui repose sur trois niveaux.

Un niveau intra-coopératif. La coopérative part d’abord d’un collectif, un ensemble de personnes hétérogènes qui s’associent dans le travail pour des raisons politiques au sens large. Cet ensemble de personnes définit une charte. La personne n’est pas l’individu : l’individu est une catégorie abstraite, sans chair alors que la personne est dotée de règles qu’elle s’institue. F. Tosquelles, puis J. Oury[[11]](#footnote-11) a longuement décrit ce qu’il appelle un « collectif » qui est très loin du « réseau », mise en relation d’individus, alors que le collectif est ce qui résulte du rassemblement de personnes.

Un niveau inter. C’est ce qui rassemble ces différentes formes coopératives et les limites qu’elles s’imposent. Par exemple, la limite dans l’écart des revenus ou une limite dans la durée du travail. On accepte des revenus faibles mais la compensation des ressources supplémentaires des coopératives ne se fait pas par un accroissement des revenus de chaque coopérateur, mais par une diminution du temps de travail. Certaines coopératives italiennes avaient décidé que la croissance de la coopérative se ferait exclusivement par intégration des réserves[[12]](#footnote-12). Les limites peuvent résider dans la quantité d’énergie utilisée en fixant comme objectif, par exemple, de se limiter aux seules énergies renouvelables. Il existe également des limites dans la taille de la coopérative. On peut décider que celle-ci ne ferait pas plus de 200 coopérateurs. C’est ce que l’on appelle en Italie la stratégie du marcottage.

Dans ce deuxième niveau, on peut également avoir des règles de compensation en terme d’emplois. Lorsqu’une coopérative est en difficulté et une autre en suractivité, l’obligation d’emploi de celle qui est en suractivité passe par les coopérateurs qui sont en sous-activité. On a ainsi une compensation d’emplois qui se fait, avec forcément un passage par l’université permettant de mettre en rapport les qualifications des coopérateurs avec les exigences qui sont demandées par les coopératives.

Un niveau extra. Ce niveau a un rapport avec la loi, avec le droit, avec l’État, avec la nation ou tout autre entité supranationale.

En France, nous avons inversé les fonctions des niveaux. Nous attirons beaucoup l’attention sur les relations qui existent entre les coopératives et l’État et nous avons peu d’attention sur l’inter-coopératif que nous avons réduit à du réseau et nous n’avons pratiquement plus d’attention sur l’intra-coopératif que nous avons ramené à de « la gouvernance ». La faiblesse des coopératives françaises par rapport aux coopératives italiennes ou espagnoles tient largement à cette inversion des préoccupations.

**Annexe**

+a&+4#>0,0+6:Users:jacquesprades:Desktop:Tableau de synthèse_Jacques Prades_03_11_14.pdf

1. Le concept est très utilisé par le Crises (Centre de Recherches sur les Innovations Sociales) de l’université du Québec à Montréal. [↑](#footnote-ref-1)
2. Voir l’équipe européenne constituée autour de J. Defourny, EMES European Research Network [↑](#footnote-ref-2)
3. JM Keynes, 1928, *Réflexions sur le franc et quelques autres sujets*, Simon Editeur [↑](#footnote-ref-3)
4. voir les travaux des évolutionnistes dans les années 2000, par exemple, D. Foray, dans J. Prades, *La technoscience, les fractures des discours*, L’Harmattan, 1992 [↑](#footnote-ref-4)
5. O. Castel et J. Prades, 2004, La vulnérabilité comme source de l’innovation sociale au Nord et au Sud, Cerises. [↑](#footnote-ref-5)
6. J. Rifkin, 2000, L’âge de l’accès, la vérité sur la nouvelle économie, La Découverte [↑](#footnote-ref-6)
7. voir les animations de J. Attali. [↑](#footnote-ref-7)
8. M. Denonneuil, 2007, L’espoir économique, Edition Bourin Editeur [↑](#footnote-ref-8)
9. M. Foucault, 1976, Histoire de la sexualité, La volonté de savoir, tome 1, NRF Gallimard, [↑](#footnote-ref-9)
10. J. Rancière, 2009, L’interruption, La Fabrique [↑](#footnote-ref-10)
11. F. Tosquelles ou J. Oury, 2005, Le collectif, séminaire de Saint -Anne [↑](#footnote-ref-11)
12. Ce sont bien-sûr des réponses « dans l’utopie », dans « l’après-demain ». Nous n’ignorons pas la difficulté structurelle des coopératives à financer le haut de leur bilan et donc à être en capacité à subvenir à leur besoin de RD dans un contexte de marché où si elle ne s’alignent pas sur la norme imposée par leurs concurrents, leur activité est mise à mal. La pression de ce besoin de financement conduit à opter pour des statuts rendant possible la lucrativité par le biais de filialisation ou de croissance externe, seul argument en mesure de convaincre des capitaux-risqueurs. Mais le lecteur aura compris qu’on se projette ici ailleurs et qu’on a besoin de cette projection pour faire exister la coopérative aujourd’hui. [↑](#footnote-ref-12)