

**Cahiers du *CRISES***  
*Collection*  
**« *Working Papers* »**

**ET0216**  
**Le financement de l'économie sociale,**  
**à la croisée des intérêts privés et publics :**  
**Le Réseau d'investissement du Québec**  
par  
Marie Bouchard; et  
Julie Rondeau

06 janvier 2003



## TABLE DES MATIÈRES

<b>LISTE DES FIGURES ET DES TABLEAUX.....</b>	<b>V</b>
<i>Liste des figures.....</i>	<i>V</i>
<i>Liste des tableaux.....</i>	<i>V</i>
<b>RÉSUMÉ.....</b>	<b>VII</b>
<b>INTRODUCTION.....</b>	<b>1</b>
<b>1. L'ENTREPRISE ET SES RESPONSABILITÉS SOCIALES : UNE CONTROVERSE.....</b>	<b>1</b>
<b>2. L'ÉCONOMIE SOCIALE ET SES BESOINS DE FINANCEMENT.....</b>	<b>3</b>
<b>3. LE RÉSEAU D'INVESTISSEMENT SOCIAL DU QUÉBEC.....</b>	<b>4</b>
<b>CONCLUSION.....</b>	<b>7</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE.....</b>	<b>9</b>



## **LISTE DES FIGURES ET DES TABLEAUX**

### **Liste des figures**

Figure 1 : Le RISQ en tant qu'intermédiaire social.....	6
---	---

### **Liste des tableaux**

Tableau 1 : Les arguments de la responsabilité sociale corporative et l'entité de prise en charge .....	3
--	---



## RÉSUMÉ

Le financement de l'économie sociale (ÉS) dépend traditionnellement de deux sources. La première provient de la souscription des membres, de la vente des produits ou services, des revenus de placement, etc. La seconde source provient des collectivités publiques et de donateurs, sous forme de subventions, de marchés protégés, de dons, etc. Or, une nouvelle source de financement s'offre à l'économie sociale, celle qui provient des entreprises capitalistes. Cette contribution s'inscrit dans les pratiques de responsabilisation sociale des entreprises et est canalisée par une organisation intermédiaire entre les entreprises capitalistes et celles de l'économie sociale. La rencontre de ces deux univers se fait par le truchement d'un nouvel acteur, le Réseau d'investissement social du Québec (RISQ). Nous verrons ici que ce type d'organisation permet d'opérer le passage entre ce qui relève du pouvoir discrétionnaire dans l'entreprise et ce qui émane de la volonté collective des acteurs de l'ÉS.



## INTRODUCTION

Le financement de l'économie sociale (ÉS) dépend traditionnellement de deux sources. La première provient de la souscription des membres, de la vente des produits ou services, des revenus de placement, etc. La seconde source provient des collectivités publiques et de donateurs, sous forme de subventions, de marchés protégés, de dons, etc. Or, une nouvelle source de financement s'offre à l'économie sociale, celle qui provient des entreprises capitalistes<sup>1</sup>. Cette contribution s'inscrit dans les pratiques de responsabilisation sociale des entreprises et est canalisée par une organisation intermédiaire entre les entreprises capitalistes et celles de l'économie sociale. La rencontre de ces deux univers se fait par le truchement d'un nouvel acteur, le Réseau d'investissement social du Québec (RISQ). Nous verrons ici que ce type d'organisation permet d'opérer le passage entre ce qui relève du pouvoir discrétionnaire dans l'entreprise et ce qui émane de la volonté collective des acteurs de l'ÉS. Ce faisant, le RISQ permet aux entreprises capitalistes de poursuivre des objectifs qui relèvent de l'intérêt public.

Nous exposons dans une première partie de ce texte la controverse soulevée par le courant de responsabilisation sociale des entreprises. Afin d'illustrer cette controverse nous nous intéressons aux pratiques de bilan, d'audit, et de publication éthique et sociale (BAPES<sup>2</sup>) qui sont de plus en plus fréquentes dans les entreprises. On peut toutefois se questionner quant à la réelle capacité des entreprises capitalistes à assumer la responsabilité du bien commun. Pour leur part, les entreprises d'économie sociale intègrent le social dans leur mission et dans leurs règles de fonctionnement. L'envers de ceci se traduit dans les difficultés qu'elles connaissent à se financer sur le marché. C'est ce qui est présenté dans la seconde partie de ce texte. Dans la troisième partie, nous montrons en quoi le RISQ permet de faire une alliance entre les demandes éthiques et sociales adressées aux entreprises capitalistes et les besoins de financement des entreprises d'économie sociale. Nous concluons sur l'utilité d'une évaluation des retombées du RISQ en tant qu'intermédiaire social.

### 1. L'ENTREPRISE ET SES RESPONSABILITÉS SOCIALES : UNE CONTROVERSE

Depuis les années 1960, différents mouvements sociaux questionnent la légitimité des comportements de l'entreprise capitaliste. Celle-ci s'est transformée en institution appelée à rendre des comptes et à assumer des responsabilités « citoyennes ». Le processus de globalisation de l'économie connaît sa contrepartie dans des mouvements sociaux qui se sont, eux aussi, mondialisés. La dissociation du social et de l'économique est de plus en plus critiquée et ceci, tant par les opposants au néolibéralisme que par les « petits » joueurs du système. Les crises boursières à répétition et les scandales financiers ont des effets qui atteignent de plus en plus les simples travailleurs et les épargnants, avec pour conséquence une baisse de confiance dans la gouvernance des entreprises et des institutions qui soutiennent le marché (Cuillerai, 2002).

---

<sup>1</sup> Nous employons le terme « entreprises capitalistes » pour désigner les entreprises privées à fins de profits.

<sup>2</sup> Traduction de l'expression « social and ethic accounting, auditing and reporting » (SEAR) utilisée par Zadeck, Pruzan et Evans (1997).

Les pratiques de bilan, d'audit, et de publication éthique et sociale (BAPES) qui se développent témoignent d'une réponse partielle des entreprises à ces critiques. Peu d'entreprises s'y prêtent (deux mille en l'an 2000, selon le World Business Center) mais la tendance est si forte que les chefs d'entreprises ne se demandent plus s'ils doivent ou non s'y prêter, mais « quand » ils le feront (Zadek, Pruzan et Evans, 1997 : 6). Le BAPES répond au besoin de rendre imputables les entreprises envers la société. Cependant, il fait l'objet d'une controverse qui consiste, d'une part, à établir si les entreprises peuvent ou non assumer des responsabilités sociales et, d'autre part, à déterminer l'entité devant décider des responsabilités que l'entreprise doit assumer. Ce débat se polarise entre deux positions : l'axe discrétionnaire (ou autorégulateur) et l'axe sociétal (ou hétérorégulateur) (Wood, 1991 ; Gendron, 2000). Dans le premier cas, l'entreprise demeure maître de la décision concernant les responsabilités sociales qu'elle choisit d'assumer. Dans le second cas, c'est la collectivité sociale qui en décide via une réglementation étatique ou paraétatique.

Dans une conception néolibérale de l'économie, l'entreprise n'a d'obligation sociale que le respect des lois et l'accomplissement de sa mission économique. Les décisions se prennent dans la seule perspective de l'intérêt de l'actionnaire et toute autre considération nuit à la compétitivité de l'entreprise en faisant intervenir d'autres critères que ceux du marché. De fait, les gens d'affaires n'ont ni les compétences ni la légitimité de s'occuper du bien commun. Dans une perspective stratégique, même s'il n'est pas encore reconnu que la performance financière et la performance sociale sont corrélées positivement (Ullmann, 1985 ; Balabanis, Philipps et Lyall, 1998 ; Verschoor, 1998 ; Roman, Hayibor et Agle, 1999 ; Rowley et Berman, 2000), il est de plus en plus reconnu dans les milieux des affaires qu'il est avantageux, à tout le moins lorsque véhiculé dans le discours, d'assumer une part de responsabilité sociale. En outre, cela permet de réduire les coûts de transaction avec les intéressés (*stakeholders*) qui pourraient menacer à moyen ou long terme la rentabilité et la survie de l'entreprise, voire conduire à une explosion sociale (Libert, 1996).

On peut aussi discréditer le courant de l'éthique des affaires et de la responsabilisation discrétionnaire des entreprises d'un point de vue diamétralement opposé au libéralisme. Ces critiques sont synthétisées par Gendron (2000) qui constate que la pratique discrétionnaire de responsabilités sociales par les entreprises constitue « une réponse organisationnelle à une question institutionnelle », notamment en regard la distribution des richesses et de la spoliation environnementale engendrée par le mode de production industriel. L'opposition à toute réglementation sociale sous prétexte des coûts d'administration élevés qu'elle occasionne ou parce qu'elle entrave la liberté de l'entreprise ne fait que masquer la forte résistance des entreprises à tout renouvellement institutionnel. Les arguments en faveur d'une réglementation sociale de l'entreprise varient, eux aussi, entre deux extrêmes. Comme l'entreprise est prédatrice de ressources, il va de soi qu'elle en soit responsabilisée et qu'elle en assume le renouvellement (formation de la main-d'œuvre, recyclage des matières résiduelles, etc.). Cependant, la question de la confiance surgit aussitôt en regard du conflit d'intérêt : peut-on demander à un renard de garder des poules ? D'autre part, parce que l'entreprise est une création légale, son droit à l'existence repose sur le consentement du corps social, lequel peut également imposer des contraintes légales à l'action des entreprises. Les coûts élevés de contrôle d'une telle réglementation ainsi que la concurrence

mondiale pour l'établissement des entreprises rendent toutefois cette option impraticable. Le tableau I résume les arguments de cette controverse.

**Tableau 1 :**  
**Les arguments de la responsabilité sociale corporative et l'entité de prise en charge**

		ARGUMENTS		
		POUR	CONTRE	
		<i>Niveau</i>		
<b>RÉGULATION</b>	<b>DISCRÉTIONNAIRE (autorégulateur)</b>	<i>Individuel</i>	Marge de manœuvre du gestionnaire vis-à-vis de la concurrence	Information et compétences inadéquates vis-à-vis de la recherche du bien commun
		<i>Organisationnel</i>	Réduction des risques sociaux	Contraire à l'intérêt des actionnaires
	<b>SOCIÉTALE (hétérorégulateur)</b>	<i>Sociétal</i>	L'entreprise prédatrice de ressources L'entreprise création légale	Coûts de contrôle élevés Délocalisation des entreprises

D'un autre point de vue, on peut se demander si la pratique du BAPES reflète réellement la performance sociale et les impacts sociaux des entreprises. La divulgation d'information n'est pas nécessairement un indicateur de la bonne performance sociale corporative (Ullmann, 1985), pas plus que l'absence de publication sociale ne révèle une piètre performance sociale réelle (Cowen, Ferreri et Parker, 1987 : 21). Pourtant, le BAPES est perçu comme l'un des seuls mécanismes susceptibles d'engendrer un nouveau modèle de gouvernance et de citoyenneté corporative qui intègre à la fois des intérêts financiers et non-financiers dans la gestion des entreprises de l'économie capitaliste marchande (Zadek, 1998). C'est ici que l'économie sociale entre en jeu.

## 2. L'ÉCONOMIE SOCIALE ET SES BESOINS DE FINANCEMENT

L'économie sociale a pour objectif de réconcilier l'opposition entre l'économique et le social dont l'autonomisation et la séparation (notamment entre le marché et l'État) ont pour effet de laisser sans réponse une partie de la demande sociale, que celle-ci soit provoquée par les effets destructeurs du modèle de développement ou qu'elle témoigne d'aspirations à participer à ce qui en constituerait une alternative (Lévesque, 2002). La manifestation croissante du courant de la responsabilité sociale des entreprises montre bien que les efforts mis pour rendre l'économie plus « sociale » ne se réduisent pas à la contribution des entreprises dites d'économie sociale. Toutefois, contrairement aux entreprises capitalistes, les entreprises d'ÉS reconnaissent explicitement la dimension sociale dans leurs règles, leurs valeurs et leurs pratiques (Vienney, 1980 ; Demoustier, 2001 ; Lévesque, 2002). Étant donné leur nature, ces entreprises devraient avoir une bonne performance sociale organisationnelle dans les dimensions mesurées par le BAPES (MacLean et MacKinnon, 1999 ; Elorriaga, 2001). À tel point que la pratique du BAPES dans les entreprises d'ÉS pourrait renverser la charge de la preuve sur les entreprises privées (Fraisie, 2000). L'envers de

cette forte performance sociale des entreprises d'ÉS se voit cependant lorsqu'il est question de leur financement.

Les difficultés rencontrées par les entreprises de l'économie sociale à se financer sont reliées au faible rendement qu'elles offrent aux investisseurs, aux coûts élevés qu'elles représentent pour les institutions bancaires du fait de leur petite taille, à leur cloisonnement vis-à-vis du monde des affaires et à la distribution du pouvoir à d'autres intéressés que les seuls détenteurs de capitaux (Mendell, Lévesque, Rouzier, 2000). Ces difficultés sont inhérentes au fonctionnement de l'entreprise d'économie sociale qui privilégie l'usager sur l'investisseur, l'emploi sur les profits, le développement sur la croissance, etc. Les entreprises d'ÉS mobilisent à la fois des ressources marchandes liées à la vente de services ou à la contractualisation avec des partenaires privés, des ressources publiques non-marchandes par l'établissement de conventions d'objectifs avec les institutions publiques et parapubliques, et des ressources bénévoles et non-monétaires (Eme, 1991 ; Laville, 1992). Ce qui marque leur originalité c'est la recherche d'un équilibre entre les différents principes économiques associés à chacun de ces pôles de l'économie : marché, redistribution et réciprocité (Laville, Caillé, et. alii, 2001). Limitant l'intéressement sur le capital, l'entreprise d'ÉS n'attire pas les investisseurs. Étant faiblement capitalisée, elle présente un risque plus élevé pour le prêteur. Poursuivant des objectifs multiples en regard de la qualité des services ou des produits, de la création d'emploi, de la préservation de l'environnement, etc., l'entreprise d'ÉS est gouvernée par de nombreuses parties prenantes pouvant influencer les décisions suivant des logiques autres que celle du financier.

Le financement représente ainsi un défi de taille pour les entreprises de l'économie sociale. D'une part, les règles du monde financier ne leur sont pas favorables. D'autre part, une trop grande dépendance des fonds publics entre en contradiction avec le principe d'autonomie qui anime l'entrepreneuriat collectif et social dans l'économie sociale. L'économie sociale est donc à la recherche de moyens différents de se financer, suivant des règles qui respectent sa spécificité et qui la soustraient de la tutelle étatique sans la soumettre entièrement à la concurrence du marché. Or, la recherche de ces conditions de financement peut rencontrer le besoin des entreprises capitalistes d'assumer des responsabilités sociales.

### **3. LE RÉSEAU D'INVESTISSEMENT SOCIAL DU QUÉBEC**

Dans les suites du Sommet sur l'économie et l'emploi, le Réseau d'investissement social du Québec (RISQ) était créé en 1997<sup>3</sup> afin de « rendre accessible pour les entreprises d'économie sociale le financement à la capitalisation qui leur est difficilement disponible » (FDES, 1997). Le RISQ est un fonds de capital de risque à but non lucratif alimenté par des souscripteurs du secteur privé et du mouvement coopératif, et par le gouvernement du Québec. Les premiers souscripteurs furent quatre grandes institutions bancaires au Québec (Banque Nationale, Banque Royale, Banque de Montréal, Mouvement Desjardins), une chaîne de pharmacies (Groupe Jean Coutu et Fondation Coutu), et une aluminerie (Alcan). S'est jointe depuis une entreprise qui origine de la diversification

---

<sup>3</sup> Appelé alors le Fonds de développement de l'économie sociale.

de l'Imperial Tobacco (masco). Les modalités souples de remboursement et de rémunération du financement offert à l'ÉS sont associables à du capital de connivence (*love money*). La contribution du gouvernement du Québec est également destinée au second volet de l'intervention du RISQ, qui vise à offrir un soutien à la formation et à l'accompagnement des dirigeants de ces entreprises. Le RISQ sert ainsi de levier à l'économie sociale en lui offrant des outils de consolidation et de développement, et en s'impliquant en complément des autres sources plus traditionnelles de financement bancaire et gouvernemental.

La motivation des entreprises capitalistes à contribuer à un tel fonds peut être résumée par les propos de M. André Bérard, alors président et chef de la direction de la Banque Nationale, pour qui l'existence du RISQ montre qu'on « a convaincu le milieu des affaires que l'on peut créer des emplois en offrant des services qui visent directement le mieux-être de la collectivité » (FDES, 1997 : 2). La souscription au RISQ permet donc d'assumer des responsabilités sociales par l'intermédiaire d'une nouvelle institution qui fait se rencontrer les besoins de financement de l'économie sociale et les réponses aux revendications sociales exprimées à l'endroit des entreprises capitalistes. Le gouvernement du Québec cautionne et renforce l'action du RISQ en subventionnant l'accompagnement et la formation des gestionnaires de l'économie sociale ainsi que la capitalisation des entreprises d'économie sociale. La gouvernance du RISQ est plurielle. Son conseil d'administration est composé de représentants des souscripteurs et du milieu de l'économie sociale, chacun des deux groupes y nommant des représentants<sup>4</sup>. Des gestionnaires d'entreprises capitalistes sont donc mis en contact avec les réalités de l'économie sociale par le truchement du RISQ, lequel peut alors jouer un rôle d'interprète entre ces deux mondes.

La régulation de la responsabilité sociale de l'entreprise se situe ici à la rencontre du pôle discrétionnaire et du pôle sociétal. Les entreprises contribuent au RISQ sur une base volontaire, mais cette contribution est canalisée par une institution reconnue par les parties prenantes et soutenue par l'État. Ce faisant, le RISQ se situe au confluent de trois logiques :

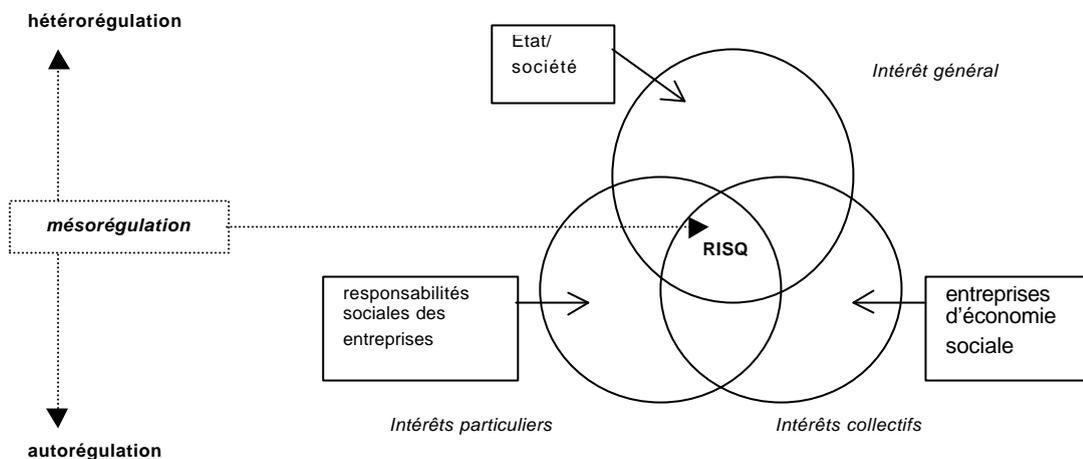
1. celle des entreprises capitalistes, dont la stratégie sociopolitique doit arbitrer entre l'intérêt particulier des actionnaires et ses obligations envers la société ;
2. celle des entreprises de l'économie sociale, qui répondent à des besoins de démocratisation des services collectifs et du développement de territoires ;
3. celle de la société, au nom de laquelle l'État veille à la poursuite d'objectifs d'intérêt général, tels la création d'emploi et le soutien de services visant le mieux-être de la collectivité.

La figure I représente la position du RISQ en tant qu'intermédiaire entre la société (que l'État représente), l'économie sociale et les entreprises capitalistes. Il se situe également entre la régulation autonome et la régulation externe des responsabilités sociales de l'entreprise.

---

<sup>4</sup> Au total, il y a 16 sièges au conseil d'administration du RISQ. Cinq sièges sont réservés aux membres représentants des souscripteurs. Sept sièges sont octroyés à des représentants de l'économie sociale. Un membre représente le gouvernement du Québec. Deux sièges sont réservés à des observateurs et le dernier est occupé par la directrice générale du RISQ.

**Figure 1 :**  
**Le RISQ en tant qu'intermédiaire social**



Cette posture d'intermédiaire social permet en outre de répondre de manière originale à la controverse qui anime le débat autour de la responsabilité sociale des entreprises. D'une part, le gestionnaire conserve sa marge de manœuvre discrétionnaire et peut, le cas échéant, confier son investissement à un tiers reconnu pour sa maîtrise de l'information et ses compétences spécialisées. D'autre part, les retombées sociales d'un tel investissement renforcent la légitimité de l'entreprise face aux groupes sociaux, réduisant les risques qu'une mauvaise performance sociale affecte négativement sa performance financière. Enfin, se situant à mi-chemin entre le pôle autorégulateur et le pôle hétérorégulateur, le RISQ occupe un espace « mesorégulateur » où se combinent l'autonomie des entreprises en matière de responsabilité sociale, et la reconnaissance institutionnelle d'agir au nom des intérêts collectifs des acteurs de l'économie sociale et de l'intérêt général de la société.

Dans le contexte des transformations du marché et de l'État, la prise en compte de l'intérêt général doit être assumé, au moins partiellement, par des organisations. Cependant, en l'absence d'instance de gouvernance plus représentative de l'intérêt général, le risque est grand de voir des sujets à vocation particulière et porteurs d'intérêts spécifiques orienter en leur faveur l'action des sujets à vocation générale, porteurs de l'intérêt public (Petrella, 1989). Ceci explique que se développent des montages mixtes qui associent des instruments de l'économie publique avec d'autres instruments du secteur privé et de l'économie sociale (Monnier, 1999). Le RISQ en est un exemple, mais également les instances de concertation, les organes de gouvernance plurielle, les entrepreneurs sociaux et les conventions d'évaluation ; tous sont des manifestations de cette nouvelle régulation (Bernier, Bouchard, Lévesque, 2002). De telles organisations, qui articulent le rôle économique de l'entrepreneur et le rôle politique du citoyen, prennent une importance grandissante dans l'évolution récente du capitalisme (Schmitter, 1990). En tant qu'institutions intermédiaires (Sainsaulieu, 2001), elles facilitent le rapprochement et créent un pont entre des entités différentes. Leur mode de gouvernance plurielle peut engendrer des apprentissages collectifs

(Rosell, 1999) et faire en sorte que s'atténue tendanciellement la distinction entre l'économique et le social, et que soit favorisée la médiation entre les deux (Piore et Skinner, 2001 ; Sauvage, 1996).

Concrètement, l'action du RISQ consiste à redistribuer des ressources d'entreprises capitalistes à des entreprises d'économie sociale, qui concilient l'économique et le social. Cette conciliation est l'un des éléments recherchés par les entreprises qui cherchent à répondre positivement aux revendications éthiques et sociales exprimées à leur endroit. En souscrivant au RISQ, elles assument donc indirectement une responsabilisation sociale, par le biais d'un intermédiaire reconnu par les parties prenantes que sont l'économie sociale et l'État.

## CONCLUSION

Les entreprises capitalistes sont de plus en plus interpellées par les mouvements sociaux à se comporter de manière responsable vis-à-vis de la société. Elles doivent toutefois rendre des comptes à leurs actionnaires et peuvent être accusées d' « irresponsabilité économique » lorsqu'elles tentent de s'occuper du social. Ceci explique peut-être en partie la diversité des méthodes et des indicateurs utilisés pour faire l'évaluation sociale des entreprises (Rondeau, 2002), lorsqu'une telle évaluation est faite !

Pour leur part, les entreprises d'économie sociale poursuivent une mission et ont un fonctionnement qui cherchent à réconcilier l'économique et le social. Ce faisant, elles connaissent des difficultés à s'inscrire dans le circuit marchand du financement, lequel ne reconnaît que l'économique. Un fonds de capital de risque comme le Réseau d'investissement social du Québec permet que se rencontrent et que se crée une alliance entre ces deux univers. Le résultat de cette alliance est supérieur à la somme des intérêts de ses parties prenantes. En créant des emplois, en démocratisant l'accès à des services collectifs, en développant les territoires, elle rencontre aussi des objectifs d'intérêt public ou général. En dépit de cette « performance » au plan de la contribution sociale, les entreprises qui souscrivent au RISQ n'en font pas la mention explicite dans leur rapport annuel. Au mieux, on peut soupçonner que leur souscription au RISQ est intégrée au chapitre des « dons et commandites » ou des « investissements communautaires »<sup>5</sup>. Ce qui oblitère totalement l'impact des activités du RISQ en tant que moteur d'un « autre » modèle, où le développement économique se conjugue au développement social.

À sa création en 1997, l'objectif de capitalisation visé par le RISQ était de 23 millions de dollars, devant être atteint en cinq ans par des souscripteurs du secteur privé (19 millions \$) et du gouvernement du Québec (4 millions \$). Quatre ans plus tard, en décembre 2001, la contribution du gouvernement du Québec s'élevait à 4,3 millions \$ au volet capitalisation et à 1,7 million \$ au volet aide technique. À pareille date, les entreprises capitalistes avaient versé 2,3 millions \$ pour le volet capitalisation et 1 million \$ pour le volet aide technique. (Rapport annuel du RISQ, 2001). Il semble donc que l'innovation représentée par le RISQ ne se diffuse pas aussi rapidement que souhaité. Les

---

<sup>5</sup> Les entreprises qui souscrivent au RISQ utilisent des catégories différentes pour nommer leur investissement « social ». Les expressions citées ici en sont des exemples.

entreprises capitalistes qui souscrivent au RISQ ont-elles bien pris la mesure de ce que cette alliance leur rapporte ?

Faire l'évaluation des retombées du porte-feuille du RISQ permettrait de mettre au jour le rôle qu'il joue en tant que promoteur d'un modèle de développement qui réconcilie l'économique et le social. De plus, cela permettrait de voir les avantages de l'intermédiation vis-à-vis de la controverse qui anime le débat autour de la responsabilité sociale des entreprises, et rendre plus évidente leur contribution à des objectifs d'intérêt général. D'un point de vue stratégique, les entreprises devraient y trouver leur propre intérêt. Plutôt que de renverser la charge de la preuve sur les entreprises capitalistes, le BAPES de l'économie sociale pourrait alors leur servir directement.

## BIBLIOGRAPHIE

- BALABANIS, G., H.C. PHILIPS et J. LYALL (1998). «Corporate Social Responsibility and Economic Performance in the Top British Companies : Are They Linked ?», *European Business Review*, vol. 98, n°1, p. 25-44.
- BERNIER, L., M. BOUCHARD et B. LÉVESQUE (2002). «La prise en compte de l'intérêt général au Québec. Nouvelle articulation entre l'intérêt individuel, collectif et général », in : M.L. VON BERGMAN, B. ENJOLRAS et O. SAINT-MARTIN (dir.), *Économie plurielle et régulation socio-économique*, Bruxelles, CIRIEC-International, à paraître 2002.
- CUILLERAI, M. (2002). *Le capitalisme vertueux. Mondialisation et confiance*, Paris, Payot.
- COWEN, S., L.B. FERRERI et L.D. PARKER (1987). «The Impact of Corporate Characteristics on Social Responsibility Disclosure : A Typology and Frequency-Based Analysis», *Accounting, Organizations and Society*, vol.12, n° 2, p.111-122.
- DEMOUSTIER, D. (2001). *L'économie sociale et solidaire. S'associer pour entreprendre autrement*, Paris, Syros.
- ELORRIAGA, A.M. (2001). « Responsabilidad y balance social hoy en día: un reto para las cooperativas », *CIRIEC España: Balance social en la Economía social*, n° 39, p. 25-50.
- FDES (1997). *Communiqué. Lancement du Fonds de développement de l'économie sociale*, Communiqué de presse du FDES, Montréal, 21 novembre 1997.
- FRAISSE, L. (2001). «Les enjeux politiques de l'évaluation », Document de travail, Collège des chercheurs Projet France-Québec ([www.unites.uqam.ca/econos/](http://www.unites.uqam.ca/econos/)) 12/04/2002.
- GENDRON, C. (2000). *Le questionnement éthique et social de l'entreprise dans la littérature managériale*, Cahiers du CRISES, n° 0004, Montréal, UQAM.
- LÉVESQUE, B. (2002). *Les entreprises d'économie sociale, plus porteuses d'innovations sociales que les autres ?* Cahier du CRISES, n° 0205, Montréal, UQAM..
- LIBERT, B. (1996). «L'entreprise citoyenne, de quoi s'agit-il? », *L'expansion Management Review*, septembre, p. 94-98.
- MACLEAN, M. et B. MACKINNON (1999). *Social Audit with no end: Why do Atlantic Canadian co-operatives and Credit Unions embrace theory but not the practice ?* International Co-operative Alliance Research Conference.
- MENDELL, M., B. LÉVESQUE et R. ROUZIER. (2000). *New forms of financing Social Economy Enterprises and Organisations in Quebec*, Cahier ARUC-Économie sociale.
- MONNIER, L. (1999). *Fondements et dynamique de l'économie plurielle*. Congrès annuel de l'Association canadienne-française pour l'avancement des sciences, Colloque du CIRIEC-Canada, Ottawa, 10-11-12 mai 1999. [a depuis été publié dans *Éco et soc.*]
- PAQUET, G. (2000). «Gouvernance distribuée, socialité et engagement civique», *Gouvernance Revue Internationale*, vol. 1, n° 1, p. 52-66.
- PIORE, M. et D. W. SKINNER (2000). « The Emergent Role of Social Intermediaries in the New Economy », *23e Congrès international du CIRIEC*, Centre de recherche et d'information sur l'économie publique, sociale et coopérative, Montréal, 13-14 juin 2000.
- ROMAN, R., S. HAYIBOR et B.A. AGLE (1999). «The Relationship Between Social and Financial Performance», *Business and Society*, vol. 38, n° 1, p.109-125.
- RONDEAU, J. (2002). *Une étude du bilan, de l'audit et de la publication éthique et sociale dans un contexte québécois : la planification de la mesure de la performance sociale du Réseau d'investissement social du Québec*, mémoire de maîtrise MBA-Recherche, Montréal, UQAM.
- ROWLEY, T. et S. BERMAN (2000). «A Brand New Brand of Corporate Social Performance», *Business and Society*, vol. 39, n° 4, p. 397-410.
- ROSELL, S. A. (1999). *Renewing governance. Governing by learning in the information age*, Don Mills, Oxford University Press.

- SAUVAGE, P. (1996). *Réconcilier l'économie et le social. Vers une économie plurielle*, Paris, OCDE.
- SAINSAULIEU, R. (2001). *Des sociétés en mouvement: la ressource des institutions intermédiaires*, Paris, Desclée de Brouwer.
- SCHMITTER, P. (1990). «Sectors in Modern Capitalism : Modes of Governance and Variations in Performance» in R. BRUNETTA et C. DELL'ARINGA (dir.), *Labour Relations and Economic Performance*, New York, New York University Press.
- ULLMANN, A. (1985). «Data in Search of a Theory : A critical Examination of the Relationships among Social Performance, Social Disclosure, and Economic Performance of U.S. firms», *Academy of Management Review*, vol. 10, n° 3, p. 540-557.
- VERSCHOOR, C.C. (1998). «A Study of the Link between a Corporation's Financial Performance and its Commitment of Ethics», *Journal of Business Ethics*, vol. 17, n° 13, p. 1509-1516.
- VIENNEY, C. (1980). *Socioéconomie des organisations coopératives*, Paris, CIEM.
- WOOD, D.J. (1991). «Corporate Social Performance Revisited», *Academy of Management Review*, vol. 16, n° 4, p. 691-718.
- ZADEK, S., P. PRUZAN et R. EVANS (1997). *Building Corporate Accountability*. London, Earthscan Publications Limited.
- ZADEK, S. (1998). «Balancing Performance, Ethics and Accounting», *Journal of Business Ethics*, vol.17, n° 13, p. 1421-1441.