

Introduction

Soutenir les innovations sociales citoyennes pour une transition juste

Olivier De Schutter

Tom Dedeurwaerdere

Il est largement admis que notre modèle de développement actuel n'est pas soutenable et qu'il doit être changé. L'orientation de nos sociétés vers la croissance a érodé le capital naturel dont dépend finalement toute activité humaine, à la fois en tant que fournisseur de ressources et en tant que puits d'absorption de nos déchets (Daly, 1976). La quête de croissance a déjà conduit au franchissement d'un certain nombre de frontières de soutenabilité planétaires, nous confrontant à une crise écologique sans précédent. Dans cette introduction, nous rappelons d'abord brièvement le diagnostic, en rappelant pourquoi nous devons changer de cap (section 1). Nous expliquons ensuite pourquoi, compte tenu de la nature du changement à réaliser (un changement à plusieurs niveaux, dans divers secteurs de la société et dans des contextes variés), l'accélération de l'apprentissage collectif par le biais de l'expérimentation locale peut constituer un élément essentiel de la transformation sociétale requise (section 2). Nous explorons donc le potentiel des innovations sociales conduites par les citoyens pour contribuer à cette transformation, en mettant l'accent sur la manière dont ces innovations se rapportent au système dont nous héritons (section 3). Nous en examinons les implications pour la définition de ce que nous appelons un État partenaire : une forme de gouvernement qui pourrait donner aux communautés locales les moyens d'expérimenter de nouvelles façons de produire, de consommer ou de partager, pour gagner la course de vitesse qui est à présent engagée contre la dégradation des écosystèmes (section 4). Nous concluons en soulignant que l'État social, dans ses fonctions classiques d'assurance et de redistribution, demeure essentiel à la transition écologique, mais qu'il devrait à présent associer ces fonctions à celle de soutien à l'expérimentation sociale (section 5).

Le diagnostic : la nécessité de changer de cap

Les scientifiques ont maintes fois cherché à alerter les décideurs politiques sur l'urgence de changer de cap. Une des plus récentes mises en garde est formulée par la Plateforme intergouvernementale sur la biodiversité et les services écosystémiques (IPBES), un groupe de cent quarante-cinq experts de cinquante pays, qui conclut en 2019 :

Aujourd'hui, plus d'aliments, d'énergie et de matières que jamais auparavant sont fournis à la société dans la plupart des endroits, mais cela se fait de plus en plus aux dépens de la capacité de la nature de fournir de telles contributions à l'avenir, et fréquemment au détriment de nombreuses autres contributions, qui vont de la régulation de la qualité de l'eau à un sentiment d'appartenance. La biosphère, dont l'humanité toute entière dépend,

est altérée dans une mesure inégale à toutes les échelles spatiales. La biodiversité – la diversité au sein des espèces et entre espèces ainsi que celle des écosystèmes – s'appauvrit plus rapidement que jamais dans l'histoire de l'humanité. (IPBES 2019 : 3)

Le rapport estime qu'environ un million d'espèces animales et végétales sont aujourd'hui menacées de disparition, l'érosion de la biodiversité se poursuivant à un rythme plus rapide que jamais auparavant dans l'histoire de l'humanité : nous sommes témoins, et acteurs, de la sixième extinction massive des espèces. Dans le même temps, le volume de gaz à effet de serre (GES) émis dans l'atmosphère a doublé depuis 1980, et la concentration de gaz carbonique atteint aujourd'hui 412 ppm (particules par million), alors que cette concentration était demeurée stable (autour de 275-280 ppm) au cours des onze mille années précédentes. En utilisant la définition de l'Organisation météorologique mondiale pour la température moyenne de surface dans le monde et en prenant comme repère la fin du 19^e siècle pour représenter le niveau préindustriel, le Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat (GIEC) avertit que nous venons de dépasser la température de 1° C et que le réchauffement de la planète est en train de s'accélérer pour atteindre plus de 0,2° C par décennie, ce qui nous porterait à 1,5° C vers 2040. Un rapport spécial du GIEC publié en octobre 2018 conclut qu'il ne nous reste que douze ans pour inverser ces tendances si l'on veut éviter les conséquences les plus dramatiques et les plus imprévisibles des changements climatiques (GIEC, 2018). Des effets négatifs majeurs des perturbations climatiques se font déjà sentir dans de nombreuses régions et vont déclencher des réactions en chaîne difficiles à prévoir à ce stade.

Le principal moteur de la destruction du capital naturel est la poursuite incessante de la croissance économique, mesurée en PIB par habitant. Il y a des raisons macroéconomiques, bien sûr, à cette quête : l'augmentation de la richesse monétaire rend soutenable la dette privée et publique, et elle permet à l'État, qui perçoit une partie de cette richesse par le mécanisme de l'impôt, de fournir les services publics qu'attend la population. Il est cependant remarquable que ces contraintes continuent d'être invoquées pour justifier un mode de croissance non durable, qui menace à terme la capacité même de la biosphère à fournir les services dont dépendent nos modes de production et de consommation. La dévotion à la croissance a pris un tour quasi religieux (Méda, 2013) : elle repose en fin de compte sur l'idée que l'épanouissement de chaque membre de la société dépend de l'expansion constante des possibilités de consommation matérielle (Layard, 2005 ; Dolan *et al.*, 2008 ; Scitovsky, 1976). C'est cette conviction qui est à la base de l'injonction de rechercher une augmentation des revenus associée à une réduction du prix réel des biens de consommation, par la standardisation de la production, par une mise en concurrence des producteurs étendue à l'échelle mondiale, et par des innovations technologiques induites par le marché.

Nous voilà donc prisonniers d'une illusion. Les études s'accumulent qui démontrent le décalage croissant, dans les pays riches, entre l'augmentation de la richesse moyenne (croissance du PIB) et la satisfaction à l'égard de la vie. Ce décalage peut être expliqué, tout d'abord, par le phénomène d'adaptation. Nous nous habituons au niveau de confort acquis. Nous avons donc besoin de plus que de légères améliorations, à la marge, de notre niveau de confort pour être « heureux » : nous sommes en quête permanente d'excitation, de nouveauté ou de ce que Tibor Scitovsky appelait « le plaisir » – ce qu'il opposait au simple « confort »,

un état de choses non perturbé, agréable certes, mais qui s'avère très vite ennuyeux (Scitovsky, 1976). C'est ainsi que Albert Hirschman a expliqué notre tolérance à l'obsolescence programmée : cette tolérance ne serait-elle pas liée au fait que les biens de consommation durables ayant la durée de vie la plus longue offriront un certain « confort », mais seulement une dose unique de « plaisir » (Hirschman 1982 : 32-38) ? Nous savons que la recherche perpétuelle de la nouveauté est mortifère et finalement sans issue, mais ce savoir n'est-il pas annulé par la fascination qu'exerce sur nous la sensation de la nouveauté ? Notre situation anthropologique ne serait-elle pas, au bout du compte, celle d'esclaves du neuf et de l'inédit ?

Deuxièmement, dans nos sociétés avancées, de nombreux biens de consommation ont essentiellement un caractère « positionnel » : plutôt que de satisfaire des besoins réels, ils servent principalement à se hiérarchiser dans la société ou à atteindre un statut social. Ainsi que l'économiste Fred Hirsch l'a fait remarquer dans sa critique classique des conceptions dominantes de la croissance (Hirsch, 1976 : 175 et 245-250), cela conduit à la situation dans laquelle les avantages attendus du progrès de la richesse matérielle, et de son extension à tous les groupes de la société grâce à la production de masse, finissent par s'annuler. En effet, les biens positionnels sont spécifiques précisément dans la mesure où la valeur du bien pour l'individu dépend du fait que d'autres n'ont pas beaucoup plus du même bien : ma voiture a beau être une grosse cylindrée très fonctionnelle, elle aura beaucoup moins de valeur à mes yeux si je suis dans une société dans laquelle la plupart des personnes ont des voitures tout aussi impressionnantes, et pas seulement un vélo qui fonctionne bien et un abonnement gratuit me permettant de prendre les transports en commun (Brighouse et Swift, 2006).

Il est enfin un troisième motif à cet écart entre croissance du PIB à l'échelle de la société et sentiment subjectif de satisfaction dans la vie. C'est que la croissance du PIB ne donne qu'une indication sur la richesse créée dans l'ensemble de l'économie, mais demeure silencieuse sur la répartition de cette richesse. Pourtant, la montée impressionnante des inégalités dans toutes les sociétés depuis le milieu des années 1980 crée un écart entre l'expérience subjective quotidienne de la plupart des gens et les annonces des dirigeants politiques que le PIB a crû sous leur mandat (et, bien entendu, grâce aux politiques qu'ils ont mises en place). En d'autres termes, la croissance PIB non seulement n'est pas liée au bien-être ou à la satisfaction de la vie, comme le ressentent la plupart des gens ; pour la majorité des ménages dans la plupart des pays, cette croissance présente également peu de rapport avec l'augmentation de leur propre pouvoir d'achat, et donc à l'amélioration de leurs conditions de vie matérielles (Laurent et Le Cacheux, 2015 : 23-25).

On a parfois relevé que, même si tel individu ou tel ménage ne bénéficie pas directement de l'augmentation de la richesse dans la société dans son ensemble (c'est-à-dire, même si cet individu ou ce ménage ne voit pas augmenter son pouvoir d'achat), une telle augmentation pouvait néanmoins constituer un gain de bien-être subjectif (en termes de satisfaction de vie), par la simple perspective d'amélioration future que fait augurer l'augmentation de la création de richesse. Les premiers auteurs à avoir mis en avant cette idée, Albert Hirschman et Michael Rothschild, l'ont désignée comme « l'effet tunnel », en référence à l'exemple du soulagement que peut ressentir un automobiliste pris dans les embouteillages, lorsqu'il constate que la bande à côté de la sienne avance. Bien qu'il demeure lui-même paralysé par

un trafic trop dense, cet automobiliste fictif perçoit le fait que les autres automobilistes progressent comme une indication que lui aussi, le moment venu, bénéficiera du progrès général (Hirschman et Rothschild, 1973). C'est d'ailleurs par ce mécanisme que Hirschman et Rothschild expliquent l'acceptation de niveaux d'inégalité élevés dans les économies en développement, pourvu que ces inégalités aillent de pair avec une croissance économique rapide : celle-ci recèle au moins la promesse d'une amélioration future du sort de chacun, y compris des plus déshérités, ou des perdants dans le court terme. Depuis lors, leur intuition est confirmée par des études empiriques mettant en évidence le confort psychologique que procurent les gains escomptés. Alors que, dans l'économie standard, les gains futurs sont plus ou moins fortement dévalués (on attache moins de vie à une récompense éloignée dans le temps qu'à un gain équivalent immédiat), la plupart des sujets dans ces études empiriques semblent préférer l'évolution des expériences les moins agréables aux expériences les plus agréables, car l'anticipation même de l'amélioration future est hautement appréciée en tant que source de bien-être subjectif (Loewenstein, 1987 ; voir aussi Senik, 2008 et 2014).

Cet « effet tunnel » ne doit certes pas être sous-estimé. Il ressort cependant clairement des enquêtes interrogeant les gens sur leur satisfaction de la vie qu'un tel effet ne compense pas les phénomènes discutés ci-dessus – l'effet d'adaptation et l'effet de comparaison – qui, en sens inverse, dissocient l'augmentation des possibilités de consommation matérielle du bonheur subjectif ressenti, surtout en présence d'une montée des inégalités (qui augmente l'impact de l'effet de comparaison). Comme Richard Easterlin l'a noté, l'augmentation du PIB a été déconnectée de l'amélioration du bien-être subjectif depuis le début des années 1970 : au-delà d'un certain point d'opulence et de confort matériels, de nouvelles améliorations ne contribuent pas à améliorer les perceptions subjectives de bien-être, ou ce que la plupart des gens appellent le bonheur (Easterlin, 1972 et 1995 ; Layard, 2005).

Néanmoins, les politiques publiques reposent encore largement sur la nécessité de poursuivre la croissance du PIB. Notre manque d'imagination, notre incapacité à imaginer d'autres trajectoires de progrès social, ne sont pas seuls en cause. Comme indiqué plus haut, compte tenu des niveaux élevés de dette publique et privée, la croissance du PIB est devenue indispensable pour que cette dette soit soutenable : depuis les années 1980, nos économies se développent sous stéroïdes (Streeck, 2014). En outre, l'augmentation de la richesse permet aux gouvernements de collecter des impôts et ainsi de fournir des services publics à la population dans les domaines de la santé, de l'éducation, du logement social ou des infrastructures de communication. Enfin, il est encore largement admis que la croissance du PIB est une source de création d'emplois et qu'elle est donc essentielle si, avec l'augmentation massive de la productivité du travail permise par le changement technologique, nous voulons éviter le chômage de masse. Nous nous trouvons donc dans une impasse : les effets négatifs de la quête obsessionnelle de la croissance du PIB sont largement reconnus, et pourtant, nous semblons incapables de sortir du piège et de définir un chemin alternatif. Pouvons-nous nous évader de la cage ?

1. La vision et la feuille de route

La trajectoire actuelle de nos sociétés évoque l'image d'un vaisseau en pilotage automatique se dirigeant vers une destination inconnue. Cependant, pour corriger la trajectoire, il ne suffit pas de proposer une vision alternative à long terme. Il nous faut également identifier les différentes étapes nécessaires à la réalisation pratique, car la vision sinon risque de rester dans le domaine de l'utopie. Nous avons besoin à la fois de cette vision et d'une idée de la façon d'atteindre la destination : non seulement un objectif final, mais également une carte pour y parvenir.

Pourtant, il n'y a pas de script pour nous guider. Pour évoluer vers des sociétés socialement justes et écologiquement durables – ce que Kate Raworth décrit avec éloquence comme « l'espace équitable et sûr » (*just and safe space*) pour l'humanité, qu'elle décrit à merveille sous la forme du *doughnut* (Raworth, 2013) –, il faudra s'attaquer à un ensemble de problèmes complexes et interdépendants. Par conséquent, un apprentissage social intensif et une innovation sociétale à grande échelle seront nécessaires. Des changements seront nécessaires à au moins trois niveaux : au niveau du comportement individuel ; au niveau intermédiaire de l'environnement immédiat de l'individu (normes et conventions sociales, organisation de la relation travail-vie privée, connectivité, accès aux services publics, etc.) ; et, enfin, au niveau sociétal, organisationnel, institutionnel, voire – s'agissant de notre rapport à la biosphère et de notre prise en compte des limites planétaires – au niveau mondial. Nous n'avons donc pas besoin seulement que l'État amorce la transition ; nous avons besoin d'un mouvement qui entraîne la société dans son ensemble.

Afin d'opérer cette transition, les initiatives citoyennes portées par les acteurs sociaux ont un rôle clé à jouer. Ces acteurs – des hommes et des femmes ordinaires, qui s'investissent dans la transition – ne sont pas seulement impliqués dans l'apprentissage social individuel. Ils innovent également par l'action collective, créant des institutions et élaborant des normes qui peuvent, à des fins bonnes ou mauvaises, modifier la structure du monde qu'ils habitent.

Le marché constitue une telle institution, dont le rôle est central dans le monde actuel. Tels qu'ils sont actuellement institutionnalisés, les marchés récompensent les personnes qui prennent des décisions « économiquement rationnelles » – autrement dit, qui adoptent un type de comportement qui maximise le retour sur investissement, quels que soient les impacts sur le monde extérieur ou les conséquences à long terme d'un tel comportement, ce que les économistes appellent les externalités. Décrire le marché comme un espace dans lequel les acteurs adoptent des comportements dictés par une telle conception de l'utilité individuelle, cela permet non seulement de modéliser les marchés comme si les individus étaient des machines à calculer déterministes. Cela incite également fortement les individus à se comporter conformément à cette description. Celle-ci devient normative : ce qui était à l'origine une fiction commode ressemble de plus en plus à une prescription adressée aux acteurs économiques de se comporter comme l'*homo economicus* décrit dans les manuels d'économie, qui prend ainsi la forme d'une prophétie auto-réalisatrice (Potteete *et al.*, 2010 : 221). De plus, dans la mesure où les marchés concurrentiels sont institutionnalisés sur la seule base d'une logique de maximisation des profits, ils sont conçus pour éliminer les joueurs qui ne maximisent pas les profits (Alchian, 1950). Il n'y a là, cependant, aucune fatalité. La vie économique

pourrait être organisée autour d'institutions soutenant des acteurs qui agissent sur des motivations pro-sociales et pro-environnementales, faisant ainsi entrer de nouveaux acteurs qui agiront sur des motivations intrinsèques d'un genre très différent (Ryan et Deci, 2000a et 2000b). En ce sens, il existe une co-évolution entre le comportement des acteurs individuels et les cadres institutionnels dans lesquels ils évoluent : tout comme les individus façonnent ces institutions, ils sont également façonnés par elles. Par conséquent, l'activité citoyenne collective, d'une part – la capacité de remodeler les institutions dans lesquelles nous vivons – et le type de conversion individuelle que nous attendons des acteurs pour contribuer à des sociétés durables, d'autre part, se renforcent mutuellement : elles doivent progresser ensemble.

Dès lors qu'il n'existe pas de script unique, et dès lors que le type de voie de transition susceptible de fonctionner dans un contexte donné (par exemple dans un quartier pauvre de Rio de Janeiro) pourrait ne pas fonctionner dans un contexte différent (par exemple dans les banlieues d'Amsterdam), l'on ne peut prendre appui sur un modèle institutionnel unique. La recherche collective de solutions susceptibles de provoquer le changement à l'échelle requise requiert l'entretien actif de la diversité et non l'imposition de l'uniformité, à la fois parce que les solutions les plus prometteuses sont mieux identifiées en combinant une diversité de perspectives et en encourageant les points de vue divergents (Servan-Schreiber, 2018) – alors que la prescription d'un « modèle » découragerait ce dissensus productif –, mais également parce qu'il n'y a pas une seule « meilleure » solution, mais plutôt une panoplie de solutions plus ou moins adaptées à différents contextes. Une voie plus fructueuse consiste donc à promouvoir un large éventail de modèles de changement et de voies de transition, à partir desquelles les sociétés peuvent collectivement définir de nouveaux contextes organisationnels, normatifs et institutionnels qui guideront les actions futures. Pour y parvenir, nous devons exploiter le potentiel considérable des innovations sociales conduites par les citoyens et de l'entrepreneuriat public et privé visant une mission sociétale. Ce chemin de transformation est décentralisé. Il fonctionne de bas en haut. Il est basé sur l'intelligence collective et sur la connaissance distribuée et contextuelle, plutôt que sur l'idée qu'il existe une voie unique vers le changement qui peut être orientée à partir du centre.

Les innovations citoyennes que nous avons à l'esprit incluent le covoiturage et le passage à des modes de transport plus légers, tels que le vélo et la marche, dans le domaine de la mobilité ; l'aménagement de potagers, d'épiceries sociales ou coopératives, de réfrigérateurs communautaires ou d'agriculture soutenue par les communautés (comme, en France, les associations pour le maintien de l'agriculture paysanne) dans le domaine de l'alimentation (Seyfang, 2006a) ; la montée des coopératives citoyennes pour le déploiement d'éoliennes ou de panneaux solaires, dans le domaine de la production d'énergie (Poize et Rüdiger, 2014 ; Seyfang *et al.*, 2014) ; les entreprises sociales de recyclage de meubles, les repair cafés, les programmes de compostage communautaire ou la création de monnaies locales (Seyfang, 2006b), et des innovations similaires émanant d'initiatives prises par des citoyens ordinaires, sans attendre que les solutions émanent de l'État ou des acteurs du marché (pour un aperçu d'ensemble, voir par exemple NESTA, 2009 ; McCarthy, 2010). Depuis le début du millénaire, mais surtout depuis 2007-2008, une série impressionnante d'initiatives citoyennes visant à accélérer la transition écologique ont vu le jour. Cela a pris diverses formes (NESTA,

2009 ; McCarthy, 2010 ; Klein, 2010), et la propagation de telles initiatives est telle que divers auteurs l'ont décrite comme une « révolution » (Church et Elster, 2002 ; Manier, 2012). L'expansion de ces initiatives a été encouragée par le mouvement Transition Towns, désormais renommé Transition Network, lancé en 2007 dans la ville anglaise de Totnes par Rob Hopkins et d'autres (Hopkins, 2008 ; Hopkins, 2010) ou par le biais de réseaux tels que le Conseil international pour les initiatives environnementales locales (ICLEI), créé en 1990 à l'initiative du Programme des Nations unies pour l'environnement, qui connecte désormais plus de 1750 gouvernements locaux et régionaux engagés dans le développement urbain durable. De telles innovations populaires peuvent-elles faire la différence au niveau sociétal ? Dans quelles conditions peuvent-elles vraiment transformer, menant à ce que l'on pourrait appeler un changement de régime ?

2. Comment les innovations sociales s'articulent à la transformation de la société : quatre scénarios

Nous pouvons tenter de répondre à cette question en recourant au cadre analytique, et au vocabulaire qui y est associé, proposés par l'école néerlandaise des transitions (voir Rip et Kemp, 1998 ; Geels, 2002 ; Geels et Schot, 2007 ; Kemp, Rotmans et Loorbach, 2007 ; Rotmans et Loorbach, 2010 ; Grin, 2010 ; de Haan, 2010). Le cadre distingue trois niveaux dont la combinaison (au sein de ce que ces auteurs appellent une « perspective multi-niveaux ») peut expliquer les transitions sociotechniques (voir la figure 1). Le niveau du « paysage » correspond à des facteurs tels que la dégradation des écosystèmes et la pression croissante exercée sur les ressources, la diffusion de certains modèles culturels ou le vieillissement de la société. Ces facteurs sont exogènes dans la mesure où ils ne peuvent pas être facilement influencés : les acteurs sociaux les prennent donc généralement pour acquis et cherchent à s'adapter aux évolutions que le paysage leur impose. Le niveau du « régime » fait référence au système (dominant) existant que nous habitons et qui façonne nos vies. Il comprend des composantes socio-techniques (les infrastructures et les trajectoires technologiques héritées du passé), des composantes socio-économiques (l'organisation des marchés et le poids des acteurs économiques dominants), des composantes socio-culturelles (normes et habitudes sociales) et des composantes sociopolitiques (l'organisation de la gouvernance), en particulier. Enfin, notre troisième niveau est celui des « innovations de niche » : il s'agit des innovations technologiques ou sociales issues de certains espaces (relativement protégés), tels que les universités, les start-up ou les municipalités, qui expérimentent de nouvelles façons de produire ou de consommer, avec de nouveaux modèles de rentabilité entrepreneuriale, ou avec de nouveaux outils technologiques.

Les différentes composantes du régime dominant (composantes socio-techniques, socio-économiques, socio-culturelles et socio-politiques) ont co-évolué : elles sont le produit d'un processus évolutif partagé ; elles se renforcent donc mutuellement. Les effets de cette co-évolution et de cet alignement des différentes composantes du régime dominant les unes avec les autres sont paradoxaux. Il semblerait à première vue que, compte tenu de cette interdépendance des différentes composantes (qui, comme on dit, « font système »), il ne suffit pas pour transformer le régime de manière radicale d'agir sur une seule des compo-

santes, car les autres composantes seront en mesure de résister au choc et, une fois ce changement assimilé, de retrouver un équilibre très proche de celui qui a précédé.

Cela explique que régime dominant soit généralement assez résilient, résiste au changement et est fortement influencé par la « dépendance de sentier » dans la façon dont il réagit aux pressions externes. Par exemple, les routines établies de consommation et de production reposent sur des infrastructures facilitantes, qui ne peuvent être remplacées que sur une longue période et qui, tant qu'elles sont en place, découragent l'émergence d'alternatives (voir par exemple, domaine de l'énergie, Jacobsson et Johnson, 2009). Les acteurs dominants du régime établi ont souvent réalisé d'importantes économies d'échelle sur des marchés de plus en plus mondialisés où la reconnaissance de la marque constitue un atout majeur et où divers effets de réseau leur permettent de maintenir leur position dominante. Dans un tel contexte de contraintes, même la « concurrence virtuelle », venant de nouveaux intrants potentiels, n'a qu'un pouvoir mineur pour discipliner ces acteurs dominants ou les forcer à innover (Clark, 1985 ; Stiglitz, 1987 ; Arthur, 1988 ; Dasgupta et Stiglitz, 1988). Dans la mesure où les acteurs dominants ont cherché à influencer le cadre réglementaire en leur faveur, ou tout simplement parce que ce cadre a été conçu pour encourager une augmentation de la production en vue de la croissance d'une société de consommation de masse, les règles juridiques en vigueur favorisent davantage cette domination. C'est un exemple typique du phénomène de « recherche de rente », dans lequel la domination économique se traduit par une influence politique, qui sera discuté plus en détail ci-dessous. Enfin, une boucle de rétroaction positive a émergé entre les choix de mode de vie qui prédominent dans une société de surconsommation de masse, et l'orientation du développement technologique et du développement des infrastructures (Shove, 2003). Nous continuons à nous vanter de l'agilité et de la flexibilité de nos sociétés de marché, censées réagir à l'évolution de la demande et réorganiser facilement leurs processus de production ; la réalité est que nous sommes confrontés à une formidable inertie empêchant tout changement significatif.

D'un autre côté cependant, il résulte de cette co-évolution et de cette interdépendance des différentes composantes du système une certaine fragilité du régime : qu'une de ses parties vienne à se transformer de manière plus ou moins importante, et c'est tout le régime qui s'en trouve bouleversé, obligé de se réinventer entièrement pour « absorber » ce changement. Ces deux mécanismes (résistance au changement d'un côté, fragilité tenant à l'uniformité au sein du système de l'autre) sont *a priori* plausibles l'un et l'autre. Ce qui explique, dans tel contexte déterminé, que tel ou tel mécanisme l'emporte, dépend largement d'un effet de seuil : à partir de quel moment le « choc » que subit le régime dans une de ses composantes est-il trop important pour être simplement assimilé, obligeant l'ensemble du régime à se réinventer, pour aller vers un nouvel équilibre (De Schutter, 2019) ?

Si nous considérons les innovations locales comme des « innovations de niche » dans ce cadre de la perspective multi-niveaux (pour des tentatives similaires, voir Hoogma *et al.*, 2002 ; Seyfang et Haxeltine, 2012 ; Bui, 2015 ; Hege, 2016), la question qui semble se poser est la suivante : dans quelles conditions de telles innovations peuvent-elles conduire à une « percée » ou à une reconfiguration du régime ? Une telle approche serait trop simple, cependant. En fait, les innovations locales peuvent conduire à une transformation de la

société non seulement par ce canal (où l'innovation de niche « pénètre » le régime dominant), mais dans quatre scénarios distincts. Nous pouvons classer ces possibilités des plus modestes ou « réformistes » aux plus ambitieuses ou « révolutionnaires » et, comme le fait Geels (2011), relier ces différentes possibilités à différents profils d'acteurs sociaux développant ces innovations (cartographié dans Dahle, 2007).

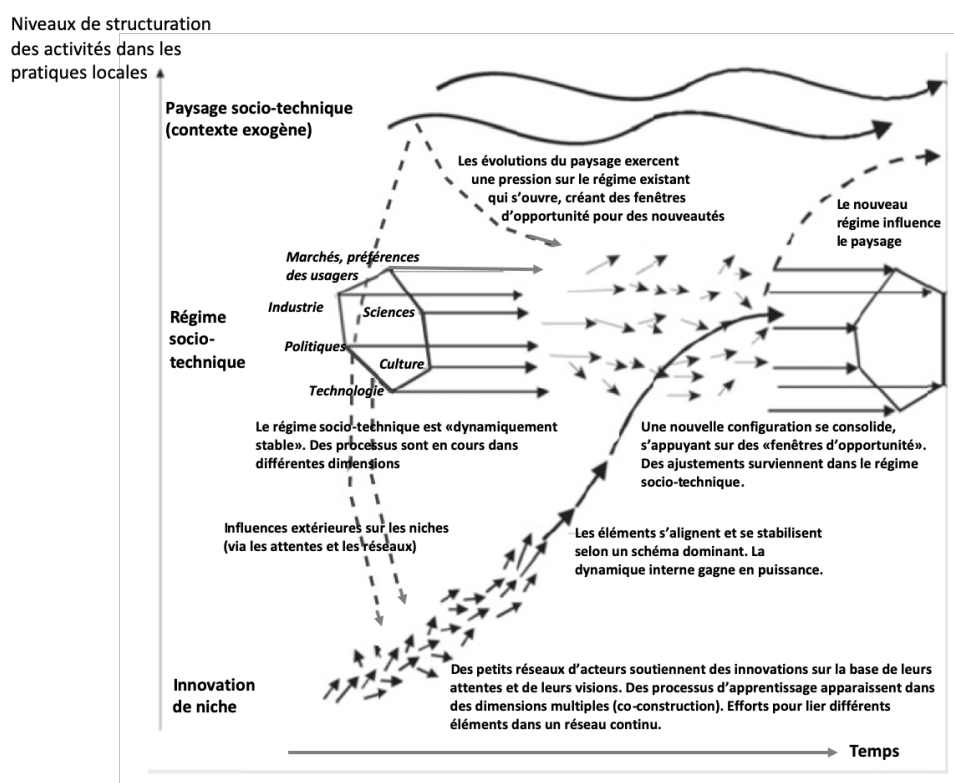


Figure 1. La perspective multi-niveaux pour la compréhension des transitions socio-techniques. Source : Geels, 2002

Scénario#1 : effondrement et reconstruction

À un bout de l'échelle se situe le scénario qui envisage une crise majeure (parfois appelée « effondrement ») comme condition préalable à tout changement significatif : plus la crise est profonde et soudaine, plus l'opportunité est grande. Cette voie « révolutionnaire » nécessiterait une crise d'une ampleur telle que le modèle de croissance économique traditionnel fondé sur une augmentation des dépenses de consommation serait entièrement anéanti pour être remplacé par autre chose.

Ce scénario de « désalignement-réalignement » n'est cependant ni le plus réaliste, ni le plus souhaitable, étant donné les coûts humains susceptibles d'être impliqués jusqu'à ce qu'un

nouvel équilibre soit trouvé. Paradoxalement, le simple fait de penser que « l'effondrement » est inévitable (et même souhaitable si cela peut accélérer l'émergence d'un type de société différent) peut décourager la recherche de solutions à court terme, car ces solutions ne feraient que retarder l'inévitable et, pire encore, permettre au système traditionnel existant de gagner plus de temps. En outre, le fait est que, comme le disait Bill McKibben, nous allons manquer de planète viable avant d'être à court de ressources (ou, pour le dire autrement, nous ne pouvons nous permettre le luxe d'attendre l'effondrement : il sera à ce moment-là trop tard). En ce sens, les révolutionnaires ne sont, d'une certaine manière, pas assez impatients : il est probable qu'au moment où un effondrement se produira, d'une ampleur suffisante, pour nous obliger à repenser radicalement nos modèles de consommation et de production, les dommages causés à la planète Terre pourraient avoir des conséquences néfastes au-delà du seuil de ce qui est encore réparable. (En effet, de nombreux experts scientifiques pensent que nous avons déjà dépassé ce seuil. Que cela soit vrai ou non, nous convenons que nous ne pouvons pas attendre « l'effondrement » final : la situation est trop urgente pour nous permettre le luxe de patienter).

Scénario#2 : socio-diversité

Le deuxième scénario est celui dans lequel ces innovations, sans nécessairement interagir directement avec le régime traditionnel, semblent créer une alternative à la manière habituelle de faire les choses. De nouveaux processus de production sont testés ; de nouvelles motivations apparaissent, différentes de la recherche du profit ; de nouveaux modes de vie émergent. Il en résulte un élargissement de l'imagination politique et une transformation des normes sociales. À la coexistence d'un régime dominant et d'innovations de niche, succède progressivement un régime de socio-diversité dans lequel ce qui était initialement marginal peut à terme devenir une nouvelle norme. Les innovateurs sociaux agissent comme des entrepreneurs de normes, travaillant plus ou moins délibérément à changer les normes sociales. Des « vagues normatives » se développent : des changements modestes au départ entraînent des changements de plus grande ampleur, à mesure qu'un nombre croissant de personnes adhèrent à la nouvelle norme, qui vient ainsi prendre la place de l'ancienne ; avec le temps, ils aboutissent à des cascades de normes, entraînant des changements soudains dans la norme sociale dominante (Kuran, 1995 : 71-73 ; Sunstein, 1996 : 909). De tels changements peuvent être étonnamment rapides : une étude réalisée par un groupe de chercheurs de l'Université de Pennsylvanie et de la City University de Londres a récemment montré comment une petite minorité peut réussir à changer consciemment la convention sociale qui prédomine dans une communauté, même lorsque cette minorité n'a pas plus de pouvoir social ni de ressources que les autres membres du groupe, à condition qu'ils parviennent à atteindre un « seuil » amenant ce changement. Les essais empiriques menés sur de tels changements montrent que, sur de longues périodes (c'est-à-dire au-delà de mille interactions au sein du groupe), une minorité engagée de 25 % réalisera presque certainement le changement de norme, alors que pour des intervalles de temps plus courts (c'est-à-dire pour moins de cent interactions), la « masse critique » requise sera comprise entre 20 et 30 % du groupe, et la prévisibilité du changement est donc plus faible (Centola *et al.*, 2018 : voir figure 2).

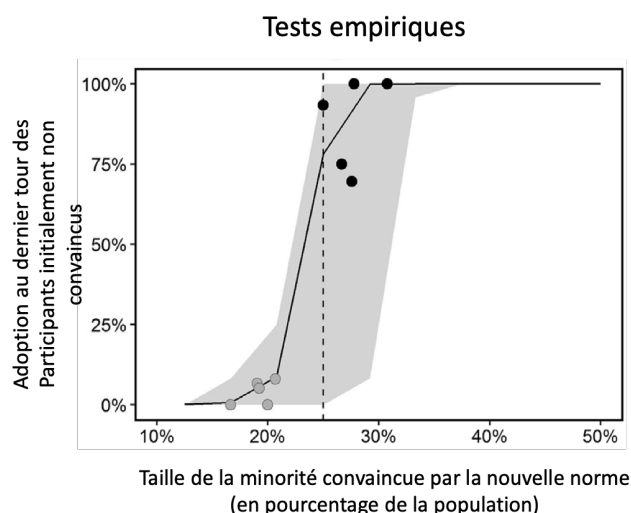


Figure 2. Capacité d'une « minorité engagée » de modifier une convention sociale Source : Centola et al., 2018

Cette figure présente les niveaux de réussite finaux issus des essais empiriques menés par les chercheurs, qui ont recruté 194 sujets sur le World Wide Web et organisé des séries d'interactions successives pour permettre l'émergence d'une convention sociale au sein du groupe (phase 1), puis (en phase 2) ont introduit un nombre variable de « coalitions de changement » – une minorité d'individus, l'équivalent de 10 à 30 % de l'ensemble du groupe (pourcentage C, axe horizontal), résolus à changer la convention sociale. Les points gris dans la figure indiquent les essais avec $C < 25\%$; les points noirs indiquent des essais avec $C \geq 25\%$. La ligne en trait plein dans la figure indique le seuil de masse critique théoriquement prévu, avec des intervalles de confiance de 95 % (la zone grise indique des intervalles de confiance de 95 % à partir de 1000 répétitions). La ligne en pointillé indique $C = 25\%$. Les auteurs spécifient :

Le modèle théorique de la masse critique fournit une bonne approximation des résultats empiriques. Pour de courtes périodes (interactions $T < 100$), la prédiction de masse critique n'est pas exacte (allant de $20\% < C < 30\%$ de la population) ; toutefois, sur des périodes plus longues ($T > 1000$), la dynamique de la transition devient plus précise (trait continu, 25).

Le point clé est le suivant. Il existe toujours un écart, plus ou moins important, entre les préférences *exprimées* par les membres d'un groupe (soit en professant d'adhérer à certaines valeurs, soit en agissant d'une certaine manière) d'un côté, et les *véritables* préférences de l'autre : ces véritables préférences peuvent être masquées parce que les individus qui les détiennent estiment que leurs opinions peuvent être impopulaires et donc coûteuses à

exprimer publiquement, ou bien n'agissent pas conformément à ces préférences par crainte de la marginalisation. Dans un tel contexte, l'émergence d'un groupe de personnes qui mettent en avant un ensemble de valeurs différent ou agissent différemment peut encourager ces préférences « réelles » à émerger soudainement, une fois que le tabou qui les entoure est levé. De nombreuses révolutions se développent précisément selon une telle séquence : les innovations sociales peuvent constituer le facteur déclenchant d'une transformation des normes sociales d'une telle ampleur.

Même là où de tels effets d'entraînement de nouvelles normes ne se font pas jour, l'alternative offerte par l'innovation de niche peut encourager les acteurs du régime établi à réfléchir, à tout le moins, aux limites de leur propre vision du monde : des institutions qui apparaissent comme des évidences placées à l'abri de toute forme d'interrogation critique apparaissent soudainement pour ce qu'elles sont – des créations artificielles, des produits de l'histoire, qu'un effort d'imagination peut suffire à débloquer. La croissance des systèmes d'échanges locaux et communautaires de services en fournit un exemple frappant. Dans de telles initiatives, les membres de la communauté échangent des services, sur base de la convention que chaque heure prestée, quelle que soit leur valeur marchande, mérite le même crédit de temps : que vous promeniez le chien du voisin, écoutiez ses doléances avec une oreille bienveillante, lui donniez un cours de langue étrangère ou l'aidiez dans ses relations avec l'administration, votre temps sera calculé de manière identique. C'est précisément parce que cette évaluation *égale* de tout le travail productif contraste avec la valeur que lui accorderait l'économie conventionnelle que l'expérience des systèmes d'échange locaux est subversive. Comme le notent Seyfang et Smith :

Un peu comme en voyageant dans un autre pays et une autre culture, l'expérience nous amène à réfléchir sur notre propre culture d'origine. Le modèle des innovations de niche pourrait s'avérer efficace précisément parce qu'il montre les contrastes. Cela pourrait servir d'outil de dialogue pour une réflexion critique sur les réformes classiques. De forts contrastes entre niche et modèle établi, tout en rendant difficile le passage des enseignements de la niche en un changement de régime, peuvent néanmoins servir de base à une réflexion critique (Seyfang et Smith, 2007 : 595).

C'est ce processus de réflexion qui peut être le début d'un processus de création de normes, processus par lequel progressivement, un nouvel équilibre, basé sur un nouvel ensemble de normes sociales, peut émerger.

Ce modèle de changement se heurte toutefois à un obstacle majeur, que les psychologues appellent une aversion à la perte. Pour le dire simplement : nous attachons plus de valeur à ce que nous possédons déjà qu'à ce que nous pourrions gagner du changement. Dans des contextes expérimentaux, cela s'applique généralement à de l'argent ou à des objets, tels que des tasses dans une célèbre expérience menée par Amos Tversky et Daniel Kahneman (Tversky et Kahneman, 1991 ; Kahneman, 2011 : 289-299 ; Thaler, 2015 : 12-19). Mais cela s'applique également aux routines établies, à nos façons habituelles de faire les choses, que nous n'aimons pas remettre en question ou voir perturbées, malgré les avantages considérables que nous pourrions gagner, *post hoc* (c'est-à-dire une fois la transition opérée).

Les préférences, semble-t-il, dépendent fortement du niveau de référence, et une fois que le niveau de référence a changé, les préférences s'adaptent facilement. Göteborg, la deuxième

plus grande ville de Suède, a instauré un péage urbain en 2013 : pour réduire le trafic pendant les heures les plus animées de la journée, un péage a été introduit pour les voitures entrant dans la ville, pour un montant plus élevé pendant les périodes les plus encombrées (entre 7 et 9 h du matin, et entre 15 h30 et 18 h dans l'après-midi). Un panel de 3 500 propriétaires de voitures de Göteborg a été interrogé avant la mise en place du système, et une enquête de suivi a été organisée un an après la mise en place du système. De manière remarquable, bien que les attitudes vis-à-vis du système étaient fortement négatives avant son introduction (ce qui explique bien sûr pourquoi les hommes politiques craignent d'imposer un tel changement compte tenu de son impopularité), l'introduction d'une taxe de congestion a été évaluée de manière positive lors de la deuxième enquête. L'introduction de la nouvelle redevance ne semble généralement pas affecter le niveau de satisfaction des personnes qui subissent les conséquences du nouveau système, qu'elles aient décidé de s'adapter en changeant de mode de transport ou en réduisant leurs déplacements, ou qu'elles aient décidé de continuer avec les mêmes trajets et de s'acquitter de la taxe. Comme l'ont noté les chercheurs ayant mené l'étude, cette conclusion suggère que « bien que les systèmes de péage urbain puissent être impopulaires pour plusieurs raisons, les effets subis ne doivent pas nécessairement être négatifs, car les personnes s'adaptent » (Andersson et Nässén, 2016). Il en va de même pour les innovations sociales, qui encouragent l'adoption de modes de vie plus sobres et simples : bien que perçues comme des pertes avant qu'elles ne se généralisent, une fois introduites et devenues la nouvelle norme, ces innovations peuvent conduire à un réalignement des préférences, et une fois le nouvel équilibre atteint, les individus concernés peuvent même s'y attacher à un point tel qu'ils en viendront à craindre tout retour à la « normale antérieure ».

Scénario#3 : cooptation

Un troisième scénario selon lequel les innovations sociales conduites par les citoyens peuvent entraîner un changement sociétal est celui où les acteurs du régime dominant décident de coopérer avec les porteurs de ces innovations, afin de relever le défi auquel ils sont confrontés ou de répondre aux attentes des autres parties prenantes. Ainsi une chaîne de supermarchés peut-elle décider de conclure un accord avec une association caritative afin de lui permettre de collecter les produits alimentaires invendus proche de leur date de vente ultime, répondant ainsi aux préoccupations du public concernant le gaspillage alimentaire et réduisant les coûts du traitement (par le recyclage des surplus ou, plus fréquemment, par leur mise en décharge). L'innovation sociale consiste ici dans l'initiative des associations associant des supermarchés et des familles à faibles revenus, bénéficiant ainsi d'une aide alimentaire. Ce type de dispositif est considéré comme une réponse appropriée au défi auquel le secteur de la vente au détail est confronté, dans un contexte dans lequel un segment croissant du public est préoccupé par le niveau de gaspillage alimentaire (Papargyropoulou *et al.*, 2014). De même, les supermarchés peuvent chercher à améliorer la présence de produits alimentaires locaux sur leurs rayons, répondant ainsi à la demande croissante des consommateurs pour ces produits (da Costa *et al.*, 2018). Un troisième exemple peut être donné dans le domaine de l'énergie renouvelable, où des projets communautaires peuvent être soutenus par des entreprises énergétiques qui sont intéressées par un partenariat afin

d'améliorer leur image auprès du public et l'acceptabilité de leurs projets de développement (alors que l'opposition des communautés locales est un obstacle récurrent, par exemple au déploiement de parcs éoliens) (Seyfang *et al.*, 2012 et 2014).

Ces derniers exemples illustrent le rôle que les entreprises peuvent jouer pour soutenir les innovations sociales conduites par les citoyens. Dans d'autres scénarios, les autorités publiques peuvent jouer un rôle similaire : les gouvernements peuvent modifier le cadre réglementaire afin de permettre le développement d'initiatives dirigées par les citoyens ; les autorités locales peuvent utiliser des systèmes de marchés publics pour récompenser de telles initiatives ; elles peuvent apporter leur expertise technique pour permettre à l'initiative de prospérer.

La question qui se pose inévitablement à partir de ces différents exemples est de savoir comment concilier ou combiner les différentes logiques qui coexistent. Les innovations sociales conduites par les citoyens reposent sur une logique décentralisée, dans laquelle les connaissances et les ressources locales sont mobilisées afin de modifier l'environnement immédiat, généralement dans le souci de la soutenabilité sociale et environnementale, ainsi que de la (re)construction du capital social ; le motif du profit est absent, bien que les initiateurs en viennent généralement assez vite à vouloir assurer la viabilité économique de l'initiative, pour éviter qu'elle ne dépende du travail non rémunéré fourni par les participants. Les acteurs économiques traditionnels, en revanche, sont motivés par la recherche de profits, surtout lorsqu'ils doivent rendre des comptes aux actionnaires qui s'attendent à un retour sur investissement. Ils peuvent également être attirés par la perspective d'améliorer leur compréhension d'un marché en évolution rapide (c'est-à-dire des changements dans les attentes des consommateurs) ; de devenir une entreprise plus attrayante pour les futurs employés potentiels (lesquels pourraient apprécier la possibilité de consacrer une part de leur activité professionnelle à un travail qui a plus de « sens », parce qu'il s'inscrit dans une démarche d'amélioration sociétale et s'écarte donc de l'objectif de rentabilité à court terme) ; et bien sûr, d'améliorer leur image auprès du grand public. En contrepartie de leur entrée dans un partenariat avec la communauté qui développe une innovation sociale, les entreprises apportent la compétence technique de leur personnel, l'accès au crédit et à d'autres instruments (notamment logistiques), des outils de communication et la possibilité de déployer l'innovation à une échelle plus grande. Ce sont ces atouts que Lonneke Roza, Wendy Stubbe et Lucas Meijs, des chercheurs de l'Université Erasmus de Rotterdam qui ont travaillé sur les partenariats « public-privé-citoyens », appellent les « Cinq M » (en anglais : Manpower, Money, Means, Media et Mass) (Roza *et al.*, 2014).

Enfin, les pouvoirs publics agissent dans le but de promouvoir l'intérêt général et, dans de nombreux cas, ils seront favorables à l'idée que les citoyens ordinaires prennent des initiatives pour contribuer à la réalisation de certains objectifs socialement souhaitables. Toutefois, selon le niveau de gouvernance concerné, leur conception de l'intérêt général peut ou non correspondre au développement économique local que les initiatives citoyennes visent à promouvoir : les autorités centrales peuvent en réalité être sceptiques quant à la nécessité de stimuler le développement économique local, par exemple au niveau d'un quartier ou d'une municipalité, surtout s'ils estiment que cela entre en conflit avec les intérêts d'autres aires géographiques. En outre, alors que les pouvoirs publics peuvent vouloir renforcer leur

légitimité en s'associant à des initiatives citoyennes, ils peuvent également craindre que le renforcement des initiatives ne sape leur position de monopole en ce qui concerne la définition de l'intérêt général, ce qu'ils pourraient considérer comme un attribut de la démocratie représentative: après tout, le but même des élections en démocratie n'est-il pas d'amener au pouvoir des représentants ayant pour rôle de définir les objectifs de la communauté et de faire des choix en son nom ?

Enfin, il existe un risque réel que l'action des communautés, dans des domaines tels que l'approvisionnement en aide alimentaire, l'inclusion sociale, l'économie circulaire ou fonctionnelle (y compris par le recyclage des déchets ou les initiatives d'économie collaborative), soit invoquée par les autorités publiques comme un prétexte pour réduire leur propre investissement dans la recherche de certaines solutions aux défis sociétaux. Le slogan « Big Society, not Big Government » traduit ce risque : forgé par Steve Hilton, un des conseillers de David Cameron, en vue de la campagne électorale de 2010 au Royaume-Uni, qui a ramené au pouvoir les conservateurs au pouvoir après douze ans de gouvernement travailliste, il illustre bien la tentation des gouvernements de prendre appui sur les initiatives des communautés pour se défaire sur elles de leurs responsabilités. Encourager les individus à consacrer de l'argent et du temps à des initiatives communautaires, après tout, n'est-ce pas aussi permettre aux gouvernements de réduire leurs dépenses sociales, voire même de justifier certaines dérèglementations – dans la mesure où des collectivités plus fortes sont aussi des communautés qui, dans une certaine mesure, peuvent mieux se contrôler elles-mêmes (Halpern, 2015 : 43, 250-255) ? C'est également ce risque que divers auteurs soulignent lorsqu'ils critiquent le rôle des banques alimentaires ou des associations caritatives, dès lors que la croissance des activités de celles-ci peut justifier un démantèlement de l'État-providence, le soutien qu'elles apportent aux ménages venant compenser les lacunes de la protection sociale (Allen et Guthman, 2006 ; Guthman, 2008) ? Ainsi, Nathan McClintock, s'appuyant sur son expérience de travail dans des projets d'agriculture urbaine dans la ville californienne d'Oakland, fait remarquer que « certains projets d'agriculture urbaine utilisent un discours néolibéral sur l'entrepreneuriat et l'auto-assistance qui transfère la responsabilité sur le dos des communautés » (McClintock, 2014).

La deuxième voie par laquelle les innovations sociales conduites par les citoyens peuvent amener un changement dans le régime dominant – on pourrait appeler ce scénario la cooptation – est donc profondément ambiguë. D'un côté, la cooptation peut être considérée comme une preuve du succès de l'innovation sociale. Après tout, grâce à son appropriation par le régime, cette innovation est promue de sa position initiale de « niche » à celle de composante du régime « dominant » ; elle a attiré l'attention des acteurs du régime, qui se sont tournés vers ces innovations sociales pour les soutenir, en tirer des leçons, les reproduire et peut-être les laisser se développer à une plus grande échelle. D'un autre côté cependant, cette transformation comporte un certain nombre de risques. Premièrement, elle peut conférer une légitimité au régime établi sans provoquer le type de changement structurel qui le rendrait véritablement soutenable du point de vue social et écologique : c'est ce que l'accusation de *greenwashing*, au sens large du terme, qui englobe aussi la légitimité sociale accrue pour les acteurs de régime qui travaillent avec les communautés (Seitanidi et Ryan, 2007), cherche à transmettre. Deuxièmement, cette cooptation peut décourager les acteurs qui ont investi dans

l'action communautaire de continuer à le faire, s'ils se sentent instrumentalisés ou désavoués du projet : en effet, l'introduction même d'un souci de viabilité économique ou à but lucratif peut évincer (*crowd-out*) l'esprit altruiste dans lequel l'initiative a été lancée, supprimant ainsi une des motivations clefs des participants initiaux – faire les choses différemment, en marge à la fois d'une logique de marché et d'une logique bureaucratique, justement pour démontrer qu'il existe une réelle alternative aux logiques dominantes conduites par les entreprises ou par l'État. Troisièmement, la création d'une alliance des acteurs de l'innovation sociale avec le secteur privé ou le secteur public, ou les deux, peut amener les acteurs habituels dominants (entreprises capitalistiques et administrations étatiques) à réaffirmer leur domination, limitant ainsi l'émergence de solutions alternatives.

Les initiateurs de l'innovation sociale citoyenne peuvent considérer qu'il s'agit d'un prix élevé à payer ou d'un risque trop important à prendre pour être coopté dans le régime dominant. Ces porteurs d'innovation redoutent, certes, l'extinction prématurée de l'initiative, et le soutien des acteurs du régime dominant peut jouer à cet égard un rôle décisif. Mais cette préoccupation peut aussi se traduire par l'exploration d'un quatrième scénario.

Scénario#4 : subversion

Le quatrième scénario est celui dans lequel l'innovation sociale veut s'extraire de sa position, mais se méfie en même temps de la cooptation : elle peut alors viser délibérément à transformer le régime dominant. Dans le scénario#2, l'unique ambition des acteurs de l'innovation sociale est de créer une forme de sociodiversité et d'élargir ainsi la gamme de solutions alternatives parmi lesquelles la société peut choisir, tout en entraînant éventuellement un changement des normes sociales. Dans le scénario#3, ils recherchent le soutien des acteurs du régime dominant, avec lesquels ils forment des alliances ou par lesquels ils sont cooptés. Dans notre quatrième scénario, ils conçoivent de manière stratégique l'innovation sociale afin de s'assurer qu'elle transformera le régime.

Ce que requiert cette stratégie de transformation dépend bien entendu du contexte dans lequel l'innovation apparaît, ainsi que de la constellation particulière d'acteurs qui peuplent le régime. Mais il est possible d'identifier certaines constantes. En général, pour que cette subversion réussisse, une compréhension claire de l'objectif final est nécessaire : les acteurs de l'innovation doivent être pleinement conscients de l'objectif final recherché, de sorte que toute concession faite pour assurer la viabilité à court terme de l'innovation ne mène pas au renoncement. Il peut y avoir des trêves, des moments de stagnation, et les progrès vers la réalisation de l'objectif seront parfois lents ; mais les efforts visant à la transformation du régime doivent se poursuivre, jusqu'à ce que cette transformation soit effectuée. Le rôle de l'État partenaire devrait être de créer les conditions pour que cette stratégie puisse être conduite avec succès. C'est maintenant vers les contours de cet État partenaire que nous nous tournons.

3. Les contours de l'État partenaire

L'innovation sociale dirigée par les citoyens peut-elle réussir en tant qu'instrument de transformation de la société ? Nous pensons que le potentiel considérable que recèle l'innovation sociale citoyenne risque de demeurer inexploité, à moins qu'un environnement favorable soit créé pour nourrir les initiatives qui en constituent la traduction. C'est le cas d'abord parce que ces initiatives sont promues par des volontaires, qui consacrent leur temps libre à les faire fonctionner, souvent sans grande reconnaissance, au-delà du cercle des autres personnes impliquées, et bien entendu, sans aucune compensation monétaire. Pour nombre de ces initiatives, survivre est le premier défi. Même en laissant de côté la quantité importante d'énergie dépensée pour simplement maintenir l'initiative en vie (sans même qu'il soit question de la développer à l'échelle), c'est là une source de fragilité qui peut expliquer pourquoi de nombreuses expériences de ce type sont de courte durée : ces initiatives, a-t-on fait remarquer, « ne développent pas la robustesse et la résilience pour survivre aux chocs tels que des pertes de financement, le départ de personnes clés, la rotation des volontaires, l'épuisement des activistes, ou des changements de politique gouvernementale » ; en outre, alors qu'elles ont souvent une durée de vie limitée, ces initiatives « ne laissent souvent aucun apprentissage institutionnel formellement documenté : les compétences et l'apprentissage sont tacitement détenus chez les gens, plutôt que d'être regroupés sous des formes facilement accessibles » (Seyfang et Smith, 2007 : 596). Éphémères, donc, les initiatives citoyennes n'ont souvent ni le temps de se renforcer afin de pouvoir survivre aux changements de circonstances qui menacent leur existence, ni celui même de favoriser un apprentissage des expériences.

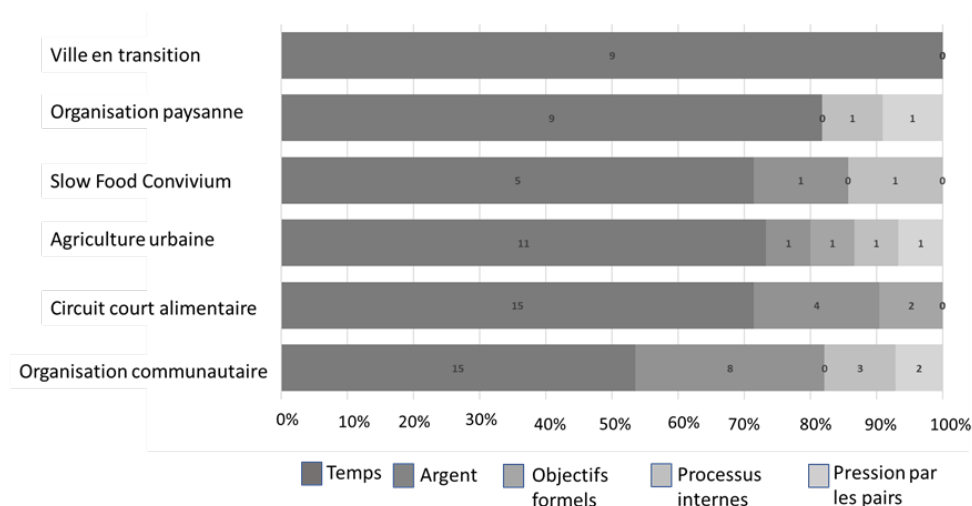


Figure 3. Obstacles cités par les acteurs sociaux, qui pourraient entraver leur investissement dans des initiatives de systèmes alimentaires alternatifs. Source : Fernandez-Wulff 2018

Pour les personnes impliquées dans des initiatives citoyennes d'innovation sociale, le facteur limitant le plus important est peut-être le temps. Dans le cadre de ses recherches sur le développement des systèmes alimentaires alternatifs, Paula Fernandez-Wulff a organisé des entretiens structurés avec plus d'une centaine d'acteurs de systèmes alimentaires alternatifs dans des localités spécifiques en Belgique, en Allemagne, en Italie, au Japon, en Espagne et aux États-Unis. Les initiatives citoyennes incluaient notamment des acteurs du réseau de transition, des « convivia » du mouvement Slow Food, des projets d'agriculture urbaine ou de jardins potagers urbains, des acteurs impliqués dans la mise en place de chaînes alimentaires courtes ou dans des organisations communautaires. Elle leur a demandé quels étaient les principaux obstacles rencontrés pour approfondir leur participation à ces initiatives. Le graphique ci-dessus résume les résultats : la pénurie de temps, plus même que le manque de soutien financier, est cité par la grande majorité des personnes sondées comme le principal obstacle (Fernandez-Wulff 2018 : 91).

Un deuxième obstacle majeur à la diffusion des innovations sociales conduites par les citoyens est que leur logique diffère de la logique de recherche du profit qui prédomine sur le marché ; à certains égards, elle s'y oppose même. Gill Seyfang et Adrian Smith formulent bien le défi qui en résulte : « Comment récompenser et encourager au mieux les comportements innovateurs de mouvements citoyens, alors que la recherche de rente n'est pas leur motivation première » (Seyfang et Smith, 2007 : 599) ? Autrement dit, comment stimuler l'action collective à long terme, là où les incitations économiques monétaires classiques non seulement pourraient ne pas suffire, mais pourraient même avoir des effets contre-productifs, évinçant les motivations pour des comportements pro-sociaux et pro-environnementaux qui sont plus altruistes par nature ? Alors que la viabilité économique est sans doute une condition pour que l'initiative soit maintenue au-delà des premières années de formation, la diriger vers des objectifs lucratifs, afin d'attirer un investisseur potentiel, et la professionnaliser peu à peu, peut saper l'énergie même des hommes et des femmes ordinaires qui ont lancé le projet, et qui lui ont permis de fonctionner dans une première phase. C'est l'une des raisons pour lesquelles la promotion de l'économie sociale et solidaire est si importante : les modèles économiques sans accumulation individuelle privée du profit sont bien mieux adaptés pour soutenir les innovations sociales conduites par les citoyens, permettant ainsi un meilleur « ajustement » entre les mesures d'incitation et ces initiatives.

Cet obstacle peut être vu comme une illustration spécifique du dilemme entre cooptation et subversion, respectivement les scénarios #3 et #4 décrits ci-dessus : alors que les innovations sociales conduites par les citoyens (ou, à tout le moins, les composantes de ces innovations qui apparaissent les plus performantes et les plus prometteuses du point de vue économique) peuvent être transformées en entreprises rentables, attirant l'intérêt des investisseurs traditionnels (en particulier les « start-up »), ce « succès » peut s'avérer en réalité très coûteux, conduisant dans certains cas à l'éviction complète de la composante citoyenne, de manière telle que la mutation de l'initiative en entreprise économiquement rentable ne lui permettra plus de contribuer à renforcer l'autonomie des communautés et ses capacités d'action. En revanche, les modèles d'économie sociale et solidaire peuvent plus facilement fournir un canal pour une diffusion plus large de l'innovation sociale, sans que cela aboutisse

à trahir son inspiration initiale. Seyfang et Smith soulignent ce point, notant qu'il existe une forme de congruence entre les innovations citoyennes de base et l'économie sociale sous deux aspects, qu'ils appellent respectivement social et idéologique. L'économie sociale, tout d'abord, « fournit des services flexibles et contextualisés dans des situations où le marché reste en défaut ». Il s'agit donc d'un modèle plus inclusif, répondant aux besoins (sociaux et environnementaux), et ne se bornant pas à vouloir satisfaire la demande du marché. Les innovations citoyennes et l'économie sociale partagent en outre un « engagement idéologique envers des alternatives », qui « vont à l'encontre de l'hégémonie du régime établi » (Seyfang et Smith, 2007 : 591-2). L'alliance entre initiatives citoyennes et économie sociale et solidaire peut se fonder sur cette double convergence.

En résumé, même en laissant de côté provisoirement les avantages des innovations sociales conduites par les citoyens pour les participants eux-mêmes, ainsi que pour les communautés locales dont ils renforcent le tissu social – et cela, à soi seul, devrait constituer une raison suffisante pour justifier le soutien de telles initiatives –, ces innovations se heurtent à d'importantes limitations en tant qu'outil de transformation de l'ensemble de la société. Leur potentiel ne peut être pleinement réalisé que si l'environnement dans lequel elles opèrent est repensé pour permettre à de telles initiatives non seulement de survivre, mais aussi de provoquer un processus de transformation au sein du régime socio-technique dominant. Cela implique de fournir les ressources matérielles et humaines nécessaires pour que ces initiatives puissent expérimenter au cours de leur phase initiale ; et, dans un deuxième temps, afin d'assurer leur viabilité économique à long terme, de relier ces initiatives à des entrepreneurs locaux, motivés par des valeurs autres que la seule recherche du profit.

Si ces conditions ne sont pas créées, le risque est que les innovations sociales pilotées par les citoyens testant de nouveaux systèmes pour évoluer vers des sociétés sobres en carbone et résilientes soient cooptées par le régime dominant, en particulier dès lors qu'elles seront vues par les entreprises comme de nouvelles opportunités de profit ; ou encore, qu'elles soient invoquées par les collectivités publiques comme un prétexte de nature à justifier leur désengagement, dans des domaines comme celui de l'économie circulaire, de la prévention du gaspillage alimentaire, de l'accès des ménages à des énergies propres, ou de l'entretien des jardins communautaires. Les deux phénomènes peuvent d'ailleurs se produire simultanément : dans des domaines tels que la mobilité partagée (le co-voiturage) ou le développement de circuits courts alimentaires, comme dans celui des initiatives d'agriculture solidaire et paysanne, des entreprises classiques, à vocation de profit, ont parfois fondé leur stratégie de croissance sur ces initiatives citoyennes. En même temps, vu l'essor de ces initiatives entrepreneuriales classiques, les autorités publiques ont peut-être perçu comme moins urgente la nécessité d'améliorer l'accès aux solutions de mobilité pour les ménages à faible revenu ou de soutenir l'agriculture paysanne.

Conclusion

À quoi donc l'État partenaire pourrait-il ressembler ? Que pourraient faire les collectivités publiques pour soutenir les innovations sociales en tant que moyen d'accélérer les transitions sociales et écologiques ? Bien entendu, une réponse à cette question ne saurait être que

contextuelle : elle doit tenir compte de la configuration des acteurs en présence, des ressources disponibles, et du domaine dans lequel la transition s'opère. Certaines conclusions générales se détachent toutefois des travaux empiriques réalisés sur les transitions fondées sur des innovations sociales portées par les citoyens. Premièrement, la fourniture ponctuelle par l'État d'un soutien aux innovations locales ou l'instauration de nouvelles formes de collaboration, entre des organisations privées ou publiques d'une part et de telles innovations d'autre part, ne saurait se substituer à la planification stratégique, entendue comme la définition d'une vision à long terme du changement. La planification ne doit pas s'entendre en un sens rigide : il ne s'agit évidemment d'imposer des quotas de production ou de centraliser le pilotage de l'économie. Elle doit se comprendre, plutôt, à la façon dont le Commissariat général du plan remplit sa fonction dans l'immédiat après-guerre, sous la direction de Jean Monnet : il s'agit de fixer des objectifs stratégiques, permettant d'orienter l'action gouvernementale afin de piloter la trajectoire de la société de manière à aller vers une forme de développement soutenable, et de sortir ainsi du pilotage automatique par le marché (Judt, 2005 : 67-71). Il s'agit par une telle démarche stratégique de s'assurer que l'on progresse vers la réalisation d'une vision de long terme tout en s'adaptant aux changements de circonstances et en stimulant un processus d'apprentissage collectif permanent. L'instauration d'une telle réflexivité sur les trajectoires de transition est essentielle. Pareille réflexivité ne doit pas se limiter, ni aux petits pas vers la soutenabilité sociale et écologique qui pourraient être franchis, en tenant compte des différents intérêts en jeu, selon un mode strictement pragmatique (au sens commun, non philosophique, de l'expression) ; ni à la construction d'une grande vision qui propose la perspective d'un avenir désirable. Ce qui caractérise plutôt la réflexivité sur les trajectoires sociétale, c'est la combinaison de ces deux dimensions : la vision gagne en crédibilité si on s'efforce d'identifier les différentes étapes à suivre pour la réaliser, et les petites étapes gagnent en importance, et en pertinence, dès lors qu'elles sont liées à la perspective vers laquelle on tend. Pas plus que la perspective vers laquelle on tend n'a de sens sans que l'on identifie les moyens de la faire advenir, les mesures de court terme n'ont de signification sans ce dessein d'ensemble ; la planification stratégique est une manière de lier celle-là à celles-ci.

Deuxièmement, les formes institutionnelles par lesquelles les initiatives citoyennes peuvent coopérer avec des organisations privées ou publiques varient considérablement, que ces formes de coopération soient bilatérales (associant une logique publique et une logique civique) ou tripartites (lorsque vient s'ajouter une logique entrepreneuriale).

Au-delà des variations institutionnelles, toutefois, il s'impose de faire un choix fondamental entre deux types de collaboration : soit chacun des acteurs entreprend de collaborer, mais en maintenant sa propre définition de ses intérêts, et cherche donc uniquement à forger un accord qui optimisera leur capacité à réaliser un objectif (prédéfini) ; soit au contraire la collaboration a sa source dans une tentative de co-construction d'objectifs communs, amenant chaque acteur à redéfinir ses intérêts. Les formes de collaboration réellement transformatrices relèvent généralement de la seconde catégorie. Elles nécessitent en effet une forme d'apprentissage des acteurs qui va au-delà de la réalisation d'objectifs imposés de l'extérieur (en particulier, imposés par l'économie concurrentielle et à but de profit), dans laquelle chaque

partie contribue, conformément à ses intérêts et en suivant une forme de division du travail optimisant l'efficacité. Elles imposent ainsi, au-delà de la *collaboration* au sens étroit du terme, une forme de *coopération* qui doit être comprise comme impliquant une délibération commune sur les objectifs, qui devraient être définis collectivement par les acteurs (Laurent, 2018).

Sans nécessairement utiliser ce même vocabulaire qui distingue collaboration (faible, opérant par alliance sur la base d'une convergence des intérêts) et coopération (forte, opérant par co-construction), les chercheurs travaillant sur l'implication sociétale des entreprises privées distinguent à cet égard différents niveaux de partenariat entre entreprises et organisations à but non lucratif, cherchant à répondre à certains besoins de la communauté. Ces différents niveaux vont du partenariat philanthropique (une « relation unilatérale » dans laquelle « l'entreprise fait un don » et « l'organisation à but non lucratif reçoit ») à la relation transactionnelle (menant à une solution gagnant-gagnant, l'association devenant un partenaire commercial), puis à la relation intégrative, dans laquelle « les partenaires ont une vision commune et les missions des organisations sont coordonnées entre elles ». La phase finale d'une telle collaboration est appelée « transformationnelle ». Dans ce type de collaboration, a-t-on écrit,

les partenaires travaillent ensemble pour résoudre des problèmes sociaux importants, en accordant une attention considérable au rôle unique que jouent les partenaires de la coopération dans ce contexte. Dans ce type de coopération, les partenaires identifient ensemble un problème social commun qui concerne chacune des parties, en plus de déterminer la manière dont l'innovation sociale pourrait contribuer à une transformation de la communauté. (Roza *et al.*, 2014 : 17-18)

Troisièmement, lorsque la collaboration aboutit à la mise sur pied d'un projet commun, la gouvernance de ce projet peut être plus ou moins inclusive et permettre ainsi plus ou moins correctement de concevoir et de mettre en œuvre le projet en tenant compte des attentes des acteurs locaux. Les formes de gouvernance tripartites, dans lesquelles les groupes de citoyens, les pouvoirs publics et les acteurs économiques sont tous représentés, sont plus robustes : elles sont mieux équipées pour faire face à des circonstances changeantes, à mesure que les différents acteurs combinent mieux leurs ressources. Ces constructions tripartites créent également plus de confiance entre les participants.

L'État partenaire n'est pas un substitut de l'État providence. Il en est complémentaire. Les fonctions d'assurance et de redistribution de l'État providence restent essentielles : pour encourager les individus et les communautés à prendre des risques et à inventer leurs propres solutions, ces individus et ces communautés doivent être à l'abri de la privation matérielle, jouir d'un niveau d'éducation élevé et d'avoir accès à des services de santé adéquats. L'État partenaire n'est donc pas moins ambitieux que l'État providence : il veut au contraire faire davantage. Mais il est ambitieux dans sa modestie : plutôt qu'un État qui prétend savoir, et qui fonctionne de façon descendante pour imposer une transformation par le haut, nous proposons un État qui accepte d'apprendre en appuyant l'expérimentation locale et en donnant à celle-ci les moyens de se déployer, et même de se tromper – car la transition écologique et sociale, dans le contexte dynamique et incertain qui est notre condition, ne peut

procéder que par un processus répété d'essais et erreurs. Renforcer le pouvoir des communautés, les encourager à proposer leurs propres solutions, relier ces solutions à l'économie sociale et solidaire pour assurer leur viabilité économique, et enfin leur permettre de se présenter en alternative du régime dominant et d'en contester l'hégémonie : un tel État partenaire ne peut tenir ses promesses que si, dans son processus de prise de décision, il est radicalement démocratisé afin de combler le fossé entre les élites gouvernantes et les gouvernés, et entre l'expertise des technocrates et la connaissance issue du savoir-faire des acteurs sociaux.

- Alchian A. A. (1950), « Uncertainty, evolution, and economic theory », *Journal of political economy*, 58(3), pp. 211-221.
- Allen P., Guthman J. (2006), « From “old school” to “farm-to-school” : Neoliberalization from the ground up », *Agriculture and Human Values*, 23 (4), p. 401-415.
- Andersson D., Nässén J. (2016), « The Gothenburg congestion charge scheme : A pre-post analysis of commuting behavior and travel satisfaction », *Journal of Transport Geography*, vol. 52, p. 82-89.
- Arthur B. W. (1988), « Competing technologies : an overview » in G. Dosi *et al.* (Eds.), *Technical Change and Economic Theory*, London, Pinter.
- Brighouse H., Swift A. (2006), « Equality, Priority and Positional Goods », *Ethics*, 116, p. 471-497.
- Bui S. (2015), *Pour une approche territoriale des transitions écologiques. Analyse de la transition vers l'agroécologie dans la Biovallée*. Thèse, Institut des sciences et industries du vivant et de l'environnement, AgroParisTech.
- Centola D., Becker J., Brackbill D., Baronchelli A. (2018), « Experimental evidence for tipping points in social convention », *Science*, 360, p. 1116-1119.
- Church C., Elster J. (2002), *The Quiet Revolution*, Birmingham, Shell Better Britain.
- Clark N. (1985), *The Political Economy of Science and Technology*, Oxford, Basil Blackwell.
- da Costa I., Bui S., De Schutter O., Dedeurwaerdere T. (2018), « Learning for sustainability transitions : a discussion on the role of main- stream business actors towards more sustainable food systems ». Paper presented at the 9th International Sustainability Transition Conference, Manchester, UK, 12-14 June 2018.
- Dahle K. (2007), « When do transformative initiatives really transform ? A typology of different paths for transition to a sustainable society », *Futures*, 39, p. 487-504.
- Daly H.E. (1976), *Beyond Growth. The Economics of Sustainable Development*, New York, Beacon Press.
- Dasgupta P., Stiglitz J. (1988), « Potential Competition, Actual Competition, and Economic Welfare », *European Economic Review*, 32(2-3), p. 569-577.

- De Haan H. (2010), *Towards transition theory*, PhD thesis. Erasmus University Rotterdam.
- De Schutter O. (2019), « From Reform to Revolution in Food Systems ». Avant-propos in M. Lawrence, Sh. Friel (Eds), *Healthy and Sustainable Food Systems*, London, New York, Routledge, p. XXIV-XXX.
- Dolan P., Peasgood T., White M. (2008), « Do we really know what makes us happy ? A review of the economic literature on the factors associated with subjective well-being », *Journal of Economic Psychology*, 29, p. 94-122.
- Easterlin R. (1972), « Does economic growth improve the human lot ? Some empirical evidence », in D. David, M. Reder (Eds), *Nations and Households in Economic Growth*, Stanford University Press.
- Easterlin R. (1995), « Will raising the incomes of all increase the happiness of all ? », *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 27, p. 35-47.
- Fernandez-Wulff P. (2018), *Human rights, human agency. A study of social innovations' collective agency in the localization of social rights*, Ph.D Thesis (unpublished), UCLouvain.
- Geels F. W. (2002), « Technological transitions as evolutionary reconfiguration processes : a multi-level perspective and a case- study », *Research policy*, 31(8-9), p. 1257-1274.
- Geels F. W., Schot J. (2007), « Typology of sociotechnical transition pathways », *Research Policy*, 36(3), p. 399-417.
- Geels F.W. (2011), « The multi-level perspective on sustainability transitions : Responses to seven criticisms », *Environmental Innovations and Societal Transformations*, 1, p. 24-40.
- Grin, J. (2010), « Understanding Transitions from a Government Perspective », in J. Grin, J. Rotmans, J. Schot (Eds.), *Transitions to sustainable development : new directions in the study of long term transformative change*, London, Routledge, p. 223-338.
- Guthman J. (2008), « Neoliberalism and the making of food politics in California », *Geoforum*, 39(3), p. 1171-1183.
- Halpern D. (2015), *Inside the Nudge Unit. How small changes can make a big difference*, London, W H Allen.
- Hege E. (2016), *Scaling up Social Innovation for Sustainable Development ? The allocation of roles in community–corporate partnerships for renewable energy projects in the EU*, Master thesis. Sciences Po – Paris School for International Affairs (PSIA).
- Hirsch F. (1976), *Social Limits to Growth*, Cambridge MA, Harvard University Press.
- Hirschman A.O. (1982), *Shifting Involvements. Private interest and public action*. Princeton et Oxford, Princeton University Press.

- Hirschman A.O., Rothschild M. (1973), « The Changing Tolerance for Income Inequality in the Course of Economic Development », *Quarterly Journal of Economics*, 87(4), p. 544-566.
- Hoogma R., Kemp R., Schot J., Truffer B. (2002), *Experimenting for Sustainable Transport : The Approach of Strategic Niche Management*, London, Spon Press.
- Hopkins R. (2008), *The Transition Handbook : From Oil Dependency to Local Resilience*, Totnes, UK, Green books.
- Hopkins R. (2010). *What Can Communities Do ?*, Santa Rosa, California, Post Carbon Institute.
- IPBES (2019), *Rapport de la Plénière de la Plateforme intergouvernementale scientifique et politique sur la biodiversité et les services écosystémiques sur les travaux de sa septième session (Paris, 27 avril-4 mai). Résumé à l'intention des décideurs de l'évaluation mondiale de la biodiversité et des services écosystémiques*, UN doc. IPBES/7/10/Add.1.
- IPCC (Intergovernmental Panel of Experts on Climate Change) (2018), « Summary for Policymakers », in *Global Warming of 1.5°C. An IPCC Special Report on the impacts of global warming of 1.5°C above pre-industrial levels and related global greenhouse gas emission pathways, in the context of strengthening the global response to the threat of climate change, sustainable development, and efforts to eradicate poverty* [Masson-Delmotte P., Zhai P., Pörtner H. O., Roberts D., Skea J., Shukla P. R., Pirani A., Moufouma-Okia W., Péan C., Pidcock R., Connors S., Matthews J. B. R., Chen Y., Zhou X., Gomis M. I., Lonnoy E., Maycock T., Tignor M., Waterfield T. (Eds.)]
- Jacobsson S., Johnson A. (2000), « The diffusion of renewable energy technology : an analytical framework and key issues for research », *Energy Policy*, 28, p. 625-640.
- Judt T. (2005), *Postwar. A History of Europe since 1945*, New York, Penguin Books.
- Kahneman D. (2011), *Thinking, Fast and Slow*, New York, Farrar, Straus & Giroux.
- Kemp R., Rotmans J., Loorbach D. (2007), « Assessing the Dutch energy transition policy : how does it deal with dilemmas of managing transitions ? », *Journal of Environmental Policy & Planning*, 9(3-4), p. 315-331.
- Klein J.-L. (2010), « Introduction : social innovation at the crossroads between science, economy and society » in F. Moulaert (Ed.), *International Handbook on Social Innovation : Collective Action, Social Learning and Transdisciplinary Research*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing.
- Kuran T. (1995), *Private Truths, Public Lies. The Social Consequences of Preference Falsification*, Harvard University Press.
- Laurent E. (2018), *L'impasse collaborative. Pour une véritable économie de la coopération*, Paris, Les Liens qui libèrent.

- Laurent E., Le Cacheux J. (2015), *Un nouveau monde économique. Mesurer le bien-être et la soutenabilité au XXI^e siècle*, Paris, Odile Jacob.
- Layard R. (2005), *Happiness. Lessons from a New Science*, London, Penguin Books.
- Loewenstein G. (1987), « Anticipation and the Valuation of Delayed Consumption », *The Economic Journal*, 97(387), p. 666-684.
- Manier B. (2012), *Un million de révolutions tranquilles. Comment les citoyens changent le monde*, Paris, Les Liens qui libèrent.
- McCarthy M. (2010), *The Ecology of Innovation*, London, RSA.
- McClintock N. (2014), « Radical, Reformist, and Garden-Variety Neoliberal : Coming to Terms with Urban Agriculture's Contradictions », *Local Environment*, 19(2), p. 147-171.
- Méda D. (2013), *La mystique de la croissance. Comment s'en libérer*, Paris, Flammarion.
- NESTA (2009), *People-Powered Responses to Climate Change : Mapping community-led proposals to NESTA's Big Green Challenge*, London, NESTA.
- Papagyropoulou E., Lozano R., Steinberger J. K., Wright N., Ujang, Z. B. (2014), « The food waste hierarchy as a framework for the management of food surplus and food waste », *Journal of Cleaner Production*, 76, p. 106-115.
- Poize N., Rüdinger A. (2014), « Projets citoyens pour la production d'énergie renouvelable : une comparaison France-Allemagne », *Climat*, n°01.
- Poteete A. R., Janssen M. A., Ostrom E. (2010), *Working together : collective action, the commons, and multiple methods in practice*, Princeton University Press.
- Raworth K. (2013), *Doughnut Economics : Seven Ways to Think Like a 21st-Century Economist*, London, Cornerstone.
- Rip A., Kemp R. (1998), « Technological change », *Human choice and climate change*, 2(2), p. 327-399.
- Rotmans J., Loorbach D. (2010), « Towards a better understanding of transitions and their governance. A systemic and reflexive approach », in J. Grin, J. Rotmans, J. Schot (Eds.), *Transitions to sustainable development : new directions in the study of long term transformative change*, Routledge, p. 105-222.
- Roza L., Stubbe W., Meijs L. (2014), *Why and how nonprofit organisations, companies and intermediaries can use Corporate Community Involvement to strengthen society*. Research findings Rotterdam School of Management, Erasmus University Rotterdam.
- Ryan R., Deci E., (2000a), « Intrinsic and extrinsic motivations : classic definitions and new directions », *Contemp. Educ. Psychol.*, 25, p. 54-67.
- Ryan R., Deci E., (2000b), « Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being », *Am. Psychol.*, 55 (1), p. 68-78.

- Seitanidi M., Ryan A. (2007), « A Critical Review of Forms of Corporate Community Involvement : From Philanthropy to Partnerships », *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, 12(3), p. 247-266.
- Scitovsky T. (1976), *The Joyless Economy. The Psychology of Human Satisfaction*, Oxford University Press, Oxford and New York. (1992 revised edition).
- Seni C. (2008), « Is Man Doomed to Progress ? Expectations, Adaptation and Well-Being », *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 68(1), p. 140-152.
- Senik C. (2014), *L'économie du bonheur*. Paris, Seuil. Coll. *La République des Idées*.
- Servan-Schreiber D. (2018), *Super collectif. La nouvelle puissance de nos intelligences*, Paris, Fayard.
- Seyfang G. (2006a), « Ecological citizenship and sustainable consumption : examining local food networks », *Journal of Rural Studies* 22(4), p. 385-395.
- Seyfang G. (2006b), « New institutions for sustainable consumption : an evaluation of community currencies », *Regional Studies*, 40(7), p. 781-791.
- Seyfang G., Smith, A. (2007), « Grassroots innovations for sustainable development : Towards a new research and policy agenda », *Environmental Politics*, 16, p. 584-603.
- Seyfang G., Haxeltine A. (2012), « Growing Grassroots Innovations : Exploring the Role of Community-Based Initiatives in Governing Sustainable Energy Transitions », *Environment and Planning C: Government and Policy*, 30(3), p. 38-400.
- Seyfang G., Hielscher S. Hargreaves T., Martiskainen M., Smith A. (2014), « A Grassroots Sustainable Energy Niche ? Reflections on Community Energy in the UK », *Environmental Innovation and Societal Transitions*, 13, p. 21-44.
- Shove E. (2003), *Comfort, Cleanliness and Convenience : The Social Organisation of Normality*, Oxford, Berg.
- Stiglitz J. (1987), « Technological Change, Sunk Costs, and Competition », *Brookings Papers on Economic Activity*, 3, p. 883-947.
- Streeck W. (2014), *Buying Time : The Delayed Crisis of Democratic Capitalism*, New York, Verso.
- Sunstein Cass R. (1996), « Social Norms and Social Roles », *Columbia Law Review*, 96, p. 903-968.
- Thaler R. (2015), *Misbehaving. The Making of Behavioural Economics*, London, Penguin Books.
- Tversky A., Kahneman R. (1991), « Loss Aversion in Riskless Choice : A Reference-Dependent Model », *Quarterly Journal of Economics*, 106, p. 1039-1061.