

Les apports et limites de l'économie sociale

Jean-Louis Laville

L'approche de l'économie sociale s'est imposée comme juridico-institutionnelle ; elle présente l'avantage de faciliter le repérage statistique des organisations concernées puisqu'elle admet trois composantes : les coopératives, les mutuelles et les associations. Comme le reconnaissent les spécialistes, l'adoption d'un de ces statuts " est un indice important, mais ne garantit pas en soi l'appartenance d'une organisation à l'économie sociale. Dans certains pays, il peut exister beaucoup d'entreprises qui n'ont de coopératif que le nom... De même le statut associatif ou mutualiste peut parfois servir de façade juridique à des activités à but de lucre ou à des structures para-publiques " [Defourny, Develtere, Fonteneau, 1999 : 38]. Une approche normative est donc suggérée pour être combinée avec l'approche juridico-institutionnelle. Selon ce croisement " l'économie sociale regroupe les activités économiques exercées par des sociétés, principalement des coopératives, des mutualités et des associations dont l'éthique se traduit par les principes suivants : finalité de service aux membres ou à la collectivité plutôt que de profit ; autonomie de gestion ; processus de décision démocratique ; primauté des personnes et du travail sur le capital dans la répartition des revenus " [*ibid.* : 38].

1. ÉGALITÉ DES MEMBRES ET DÉMOCRATIE INTERNE

Cette adjonction de principes, si elle précise le fonctionnement des organisations, remet en cause la simplicité de classement qui découlait de l'approche juridico-institutionnelle. D'où une ambiguïté dans les textes sur l'économie sociale, oscillant entre l'inclusion de toutes les composantes statutaires quant il s'agit de mettre en évidence leur poids dans l'économie, et l'exclusion de certaines structures au motif du décalage entre leur réalité observable et les principes affirmés. Cette modulation stratégique renvoie à un problème de fond que révèle la distance aux principes : la confusion entre l'égalité formelle des membres d'une part, la démocratie dans le processus de décision d'autre part. L'ensemble des études sociologiques et socio-économiques, dont plusieurs ont été citées dans le premier chapitre, souligne que l'égalité en droit quel que soit le capital détenu ne saurait être assimilée à une démocratie en actes, contrairement à ce que laisse entendre la définition ci-dessus. L'égalité formelle dans cette dernière est trop vite assimilée à un *fonctionnement démocratique* alors que l'ensemble des constats effectués dans les unités d'économie sociale montre que le statut ne saurait

constituer une condition suffisante en la matière. Le postulat de statuts assurant à eux seuls une démocratie interne peut d'ailleurs gêner la reconnaissance de la divergence de logiques, la représentation des intérêts des divers groupes, l'implantation de contre-pouvoirs ou la recherche d'organisations du travail et de conditions sociales d'emploi plus favorables aux salariés.

La distinction entre l'égalité accordée aux membres par les statuts et la démocratie interne ouvre plutôt un champ de questionnement. Au lieu de considérer que les organisations d'économie sociale ont résolu le problème, il convient de s'interroger sur les pratiques mises en place pour qu'un processus de décision démocratique existe en leur sein.

2. SOLIDARITÉ ET INTÉRÊT COMMUN

A défaut d'être caractérisées comme des entreprises démocratiques, pour les raisons qui viennent d'être énoncées, les organisations d'économie sociale peuvent être appréhendées par leurs spécificités qui tiennent à la combinaison volontaire d'un groupement de personnes et d'une entreprise [Vienney, 1994], réciproquement liés par un rapport d'association et d'activité. Le système de règles qui en résulte peut être rattaché aux deux pôles de la combinaison et à leurs relations : les membres disposent de droits égaux dans les organes sociaux à compétence générale ; la part des excédents de gestion réinvestie dans l'entreprise reste durablement propriété sociale ; le partage des excédents de gestion entre les personnes associées, quand il existe, est proportionnel à leurs activités avec l'entreprise [Délégation générale à l'innovation sociale et à l'économie sociale, 1992].

Cette approche de l'économie sociale par son système de règles permet de dépasser les débats généraux sur les valeurs qui seraient propres à l'économie sociale pour approfondir les propriétés originales dont sont dotés les organismes qui en font partie. La théorie de l'économie sociale ainsi formulée amène à préciser la place que peuvent prendre dans une économie moderne des acteurs dont les activités ne s'expliquent ni par le souci de la rentabilité du capital investi, ni par la référence à l'intérêt général. Selon celle-ci, la présence et le rassemblement d'organisations de l'économie sociale s'expliquent par l'intérêt commun qu'y trouvent les participants, aboutissant de leur part à une action rationnelle.

Dans ce cadre d'analyse, la solidarité par entraide mutuelle et la réciprocité sont identifiées à l'intérêt commun pour l'activité, le partage éventuel des excédents entre les associés étant proportionnel à la participation à celles-ci. Corrélativement, l'économie sociale ainsi conçue témoigne d'une option qui rapporte les réalités empiriques à l'action rationnelle et utilitaire des acteurs impliqués. En appréhendant les acteurs à travers le prisme des choix rationnels,

cette analyse “ laisse de côté un vaste monde de motivations non consuméristes et non instrumentales ” [Evers, 1993]. En quelque sorte, elle s’arrête au seuil d’une conception de la réciprocité et de la solidarité comme principes indépendants, distincts du marché et de la redistribution ; ou alors quand ces principes sont reconnus, ils n’ont qu’un rôle palliatif, “ dérivatif et secondaire, remplissant des tâches là où les autres principes sont absents ” [Salamon, 1987 ; Herman, 1984]. La référence aux choix rationnels guidés par les intérêts communs réduit la pensée à la raison discursive et la raison discursive au calcul stratégique. Or les acteurs concernés sont aussi des acteurs de sens, soucieux de la prise en compte du vécu et des modalités de socialisation dans les dynamiques qu’ils génèrent, ce qui amène à ne pas négliger la part symbolique de leur action. Car comme le suggère Caillé, citant Ricoeur “ le symbole donne toujours plus à penser que ce que peut penser la raison discursive, précisément parce qu’il n’est pas de l’ordre du discursif ” [Caillé, 1993]. En quelque sorte, la théorie de l’économie sociale par son inscription implicite dans un *paradigme de l’intérêt* qu’elle ne questionne pas, occulte par construction la dimension intersubjective de l’action organisée.

Parce que les ressorts de la solidarité et de la réciprocité ne sont pas explicités, leurs effets sont réduits à une équivalence dans les produits tirés de l’activité. Dans ces conditions, le retournement des rapports entre les personnes et l’entreprise devient inéluctable : “ à l’origine, l’appartenance des personnes à une collectivité solidaire est préalable à la formation d’une entreprise ”, mais une fois qu’“ elle circonscrit le champ de leurs intérêts communs ”, en fonctionnant, elle “ requalifie les personnes associées par les fonctions qui les relient à son activité propre ”. L’entreprise, sélectionne les associés selon des critères liés à son développement, “ d’où une obsolescence des relations d’aide, au profit de l’efficacité productive évaluée par chaque partenaire en référence à celle des autres entreprises ” [Vienney, 1994 : 114]. L’économie sociale devient un rocher de Sisyphe, la dynamique des entreprises érodant les solidarités qui les avaient fait naître alors qu’apparaissent de nouvelles organisations cherchant à les réactiver, organisations subissant elles-mêmes une évolution identique à celles qui les ont précédées.

3. LE RAPPORT À L’ÉCONOMIE MARCHANDE

Avec Fauquet [1965], prolongé par Vienney, le *modèle coopératif* devient la *référence* pour l’ensemble de l’économie sociale, ce qui amène à n’y intégrer, parmi les associations, que celles qui sont “ gestionnaires d’entreprises ” [Vienney, 1980-1981 ; 1994]. Le phénomène associatif n’est reconnu que sous la forme de l’association gestionnaire. L’économie sociale n’est plus alors qu’une entreprise non capitaliste sur le marché et l’indicateur de la réussite

est celui de la croissance du volume d'activités marchandes, occultant toute interrogation sur le fonctionnement interne et les sphères non marchandes de l'économie. Ainsi, les associations dont les ressources émanent largement de la redistribution et du bénévolat peuvent-elles se reconnaître entièrement dans une charte de l'économie sociale affirmant que ses composantes " vivent dans l'économie de marché " et développent " des institutions que l'économie marchande traditionnelle ne suscite pas " ?

Ce cadre conceptuel évalue les coopératives, les mutuelles et les associations au regard de l'évolution des rapports entre membres et des résultats économiques examinés selon le degré d'insertion dans l'économie marchande. C'est non seulement lire les activités des mutuelles et des associations à travers le prisme des coopératives, c'est aussi oublier leur rôle sociétal plus large incluant l'élaboration d'actions collectives qui peuvent fournir la matrice d'actions publiques. Pour ne citer qu'un exemple des changements institutionnels ainsi engendrés, les organismes de secours mutuel ont préfigurés les systèmes de protection sociale et ont contribué à leur construction. A ce titre, ils ont procédé à une véritable innovation qui a débordé les limites de l'économie marchande.

4. DIMENSION ORGANISATIONNELLE ET INSTITUTIONNELLE

Mais cette invention ne peut être saisie à l'intérieur des micro-organisations d'économie sociale puisqu'elle concerne des régulations macro-économiques. Sa visibilité nécessite l'introduction dans l'évaluation des pratiques d'une dimension institutionnelle qui dépasse le cadre organisationnel. Autrement dit, la focalisation sur la dimension organisationnelle de l'économie sociale ne permet pas de rendre compte de la dimension institutionnelle de l'action collective, ni dans sa genèse, ni dans sa portée.

Pour ce qui est de la genèse, les participants construisent des principes de légitimation de cette action dans un mouvement qui part du sentiment éprouvé d'une insuffisance institutionnelle pour aboutir à la défense de biens communs qu'ils ont élaborés. C'est en cela que les actions menées relèvent de la *création institutionnelle* au-delà de leur aspect organisationnel. En effet, la dimension institutionnelle dépasse celle de l'organisation régissant le processus de production, elle correspond au principe de légitimité dont se réclame l'action collective et aux compromis autour desquels les acteurs sociaux se sont accordés pour élaborer les " règles du jeu " qui gouvernent leurs rapports [Bélanger, Lévesque, 1990].

Pour ce qui est de la portée, un certain nombre d'associations formulent des projets qui ont pour visée le changement institutionnel, ce qui les positionne comme des *institutions*

intermédiaires entre les acteurs qui se regroupent en son sein et les systèmes institutionnels constitués. Leur dimension politique est pour cette raison tout aussi caractéristique que leur structure socio-économique. La perspective de l'économie solidaire s'attache à l'intégrer dans l'analyse.

5. QUEL MODÈLE DE DÉVELOPPEMENT ?

Le modèle de développement basé sur la synergie entre marché et État et dans lequel s'est inscrit l'économie sociale peut donc être caractérisé comme un modèle dans lequel le marché est considéré comme le premier principe économique, la redistribution comme un principe supplétif et la réciprocité comme un principe résiduel. L'économie est abordée comme économie marchande et la redistribution publique s'autonomise progressivement pour devenir l'expression d'une solidarité abstraite oubliant la dimension réciprocaire de la solidarité vécue [Gauchet, 1991 : 170].

L'absence d'analyse de ce cadre institutionnel par l'approche de l'économie sociale induit une simplification : l'institutionnalisation y est analysée seulement comme l'aboutissement des démarches associationnistes pionnières [Gueslin, 1987]. Or, le *processus d'institutionnalisation* est plutôt à étudier dans ses ambivalences : la reconnaissance des cadres juridiques de l'économie sociale va de pair avec une sélection des initiatives. Les formes d'auto-organisation souffrent dans toute la seconde partie du dix-neuvième siècle d'une discrimination négative par rapport aux actions philanthropiques. Les sociétés de secours mutuel sont étroitement surveillées à partir du milieu du siècle et soumises à un contrôle notabiliaire local. Les attaques contre les organisations de travailleurs et la prééminence grandissante des pratiques de bienfaisance qu'elles induisent, comme l'affirmation par les penseurs de l'économie sociale de son rôle moral la font qualifier d'économie politique "attendrie" et provoquent des mises en cause radicales dans un mouvement ouvrier de plus en plus dominé par un marxisme tendant à disqualifier les pratiques associatives. Marx, lui-même, dénonce l'économie sociale comme "économie vulgaire" parce qu'elle se contente d'examiner les conditions permettant de concilier le mode de production économique avec une réduction de la pauvreté qui menace l'ordre établi.

Par contraste, la problématique de l'économie solidaire cherche à articuler le champ politique et le champ économique, considérant que cette articulation détermine la possibilité d'influer sur le modèle de développement et de ne pas prêter le flanc à ce soupçon d'aménagement social d'un ordre économique inchangé.

Par cette double inscription dans la sphère économique et dans la sphère politique, le projet d'économie solidaire constitue un retour à l'origine et une réaction contre la banalisation qui a affecté l'économie sociale.

La conceptualisation de l'économie sociale qui part des statuts juridiques d'unités micro-économiques a généré une dérive "économiste" ne retenant que les performances de ces entreprises sans s'interroger sur les régulations et le modèle de développement dans lesquelles elles s'inscrivent. Or, au-delà de leur fonctionnalité, c'est aussi leur contribution multiforme au changement institutionnel qui importe. Comme mentionné plus haut, le rôle historique des sociétés de secours mutuel réside tout autant sinon plus dans leur apport à la genèse de l'État-providence que dans les résultats obtenus par les mutuelles contemporaines. Les institutions d'économie sociale peuvent être dans certains cas des ferments de démocratisation de la société civile qui peuvent étendre et protéger des espaces de liberté, recréer des formes de solidarité à travers des activités nécessaires à certains groupes sociaux mais délaissées par les secteurs public et privé. Encore faut-il que leur dimension politique ne soit pas occultée ou oubliée par les acteurs eux-mêmes.

La perspective de l'économie solidaire renoue avec certains aspects du projet fondateur de l'économie sociale. Ce retour aux sources a lieu au moment où se cherchent des voies de sortie de la société salariale qui ne soient pas synonymes de régression sociale. La première manifestation de l'économie solidaire cherchait à introduire des protections pour la société face au marché et anticipait l'État social. Sa résurgence correspond à la crise de l'État providence. En somme, l'économie solidaire peut être appréhendée comme une problématique, à la fois économique et politique, susceptible d'engendrer une critique constructive des pratiques d'économie sociale au regard des enjeux majeurs de société. A cet égard le parallèle entre le dix-neuvième et le vingt-et-unième siècle ne peut qu'inciter à la réflexion, en-deça et au-delà de l'État-providence tel qu'il s'est développé au vingtième siècle.

Le constat récurrent de banalisation qui marque les écrits consacrés à l'économie sociale n'est pas un effet secondaire indésirable ; il est à mon sens une conséquence logique de la conceptualisation inhérente à cette approche. Au total l'économie sociale ne peut redevenir un enjeu de société que si ses acteurs la réinscrivent délibérément dans une perspective d'économie solidaire, celle-ci mettant l'accent sur la valorisation de la dimension politique des pratiques économiques, dimension qui est estompée par construction dans la théorie de l'économie sociale.

Bibliographie

Bélanger P. R., Lévesque B., “ Le mouvement populaire et communautaire : de la revendication au partenariat (1963-1992) ”, dans Daigle G., Rocher G., *Le Québec en jeu*, Montréal, Presses Universitaires de Montréal, 1992.

Defourny J., Devétière, Fonteneau (eds), *L'économie sociale au Nord et au Sud*, Paris-Bruxelles, De Boeck Université, 1999.

Délégation générale à l'innovation sociale et à l'économie sociale, Ministère de l'éducation nationale, *Les institutions de l'économie sociale*, Paris : Banque intermédiaire pour la documentation des programmes d'enseignement et de recherches sur l'économie sociale, 1992.

Evers A., “ The Welfare mix approach. Understanding the pluralism of Welfare systems ” in A. Evers, I. Svetlik (dir.). *Balancing pluralism. New Welfare Mixes in Care for the Elderly*, European center Vienna, Aldershat Averbury, 1993.

Gauchet M., “ La société d'insécurité ”, in J. Donzelot (dir.), *Face à l'exclusion*, Paris, Éditions Esprit, 1991.

Gueslin A., *L'invention de l'économie sociale*, Paris, Economica, 1987.

Herman R.D., *Why is there a Third Sector ? Bringing Politics Back in School of Business and Public affairs*, University of Missouri, Kansas city, 1984.

Nonprofit Relations ”, in W.W. Powell (ed.), *The Sector. A Research Handbook*, New Haven, Yale University Press, 1987.

Vienney C., *L'économie sociale*, Paris, Repères, La Découverte, 1994.

Vienney C., *Socio-économie des organisations coopératives*, Paris, Éditions CIEM, 2 tomes, 1980-1982.