



HAL
open science

L'économie sociale et solidaire : utopie ou réalisme prophétique ?

Marie-Christine Longe Monnoyer

► **To cite this version:**

Marie-Christine Longe Monnoyer. L'économie sociale et solidaire : utopie ou réalisme prophétique ?. Culture du don, Utopie ou réalisme prophétique, 2014. hal-02556265

HAL Id: hal-02556265

<https://hal.science/hal-02556265>

Submitted on 27 Apr 2020

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

L'économie sociale et solidaire : utopie ou réalisme prophétique ?

MC Monnoyer

C'est en 1972 que l'on trouve pour la 1^o fois dans la littérature scientifique le terme d'économie sociale et solidaire, pourtant depuis la fin du 19^o siècle et la montée en puissance du capitalisme et de l'économie de marché, des voix individuelles puis des chercheurs et enfin des structures que l'on qualifie parfois « d'autorisées » se sont fait entendre pour critiquer les modes de partage considérés comme non éthiques et proposer d'autres formes d'organisation productives. Le capitalisme du 20^o siècle s'était en effet petit à petit éloigné des recommandations voire des injonctions de Rerum Novarum et des encycliques des successeurs de Léon XII qui avaient nourri les pratiques des patrons paternalistes. L'industrie européenne et nord américaine est riche de ces dirigeants qui remettaient entre les mains de leurs ouvriers les moyens de gagner leur vie dans des conditions plus humaines. Le travail en entreprise témoigne en effet d'une capacité et des moyens de s'associer aux autres en partageant dans le cadre d'interactions répétées, des finalités, des valeurs et des sentiments. Ce faisant, il exprime tout à la fois une possibilité et une volonté de donner, de s'impliquer et de s'engager (Geneste et al 2014).

Parallèlement, le développement des technologies numériques et celui des transports en favorisant progressivement la mondialisation des échanges et la concurrence internationale, accentuent, dans le dernier quart du 20^o siècle, la prise de conscience de la nécessité d'un renouvellement des structures économiques. Des entrepreneurs se positionnent dans le champs d'une économie positive, d'une économie solidaire, sociale, soutenus par la commission européenne, l'OCDE.... Peut-on considérer ces tentatives, ces expériences comme utopiques, ou au contraire annoncent-elles des transformations profondes du système économique occidental ? Pour répondre à cette question, nous ancrerons notre analyse dans une évolution historique du concept d'économie sociale et de ses fondements théoriques (1), nous définirons ensuite l'entrepreneuriat social d'une part et l'entrepreneuriat solidaire d'autre part (2). Enfin, nous aborderons les limites de ces deux concepts.

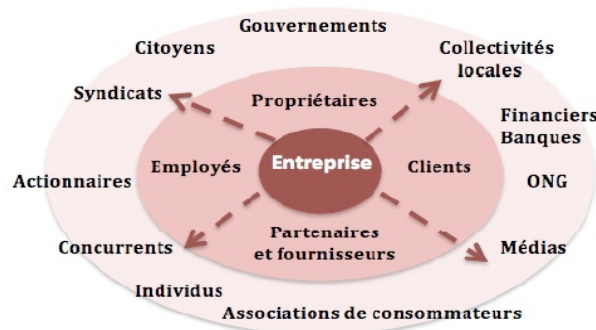
1. Des pratiques anciennes, une réflexion récente qui s'ancre dans un environnement nouveau...

Dès le début du 19^o siècle, dans un contexte d'affirmation des principes du marché autorégulateur, les conséquences sociales du processus d'industrialisation conduisent les économistes chrétiens à défendre le principe de solidarité comme fondement de l'économie sociale (Azam, 2003) et à proposer la constitution de coopératives permettant l'établissement de prix débarrassés des abus liés aux rentes de situation (C. Gide et l'école de Nîmes). Ce courant dépourvu de tout contenu politique sera affaibli par les affrontements de classe après la 1^o guerre mondiale et ressurgira en France en 1978 dans les discussions du programme commun de la gauche (sans pourtant y entrer). En 1981, avec l'accession de la gauche à la présidence de la république, une délégation interministérielle à l'innovation sociale et à l'économie sociale est créée. Elle a pour mission d'apporter un soutien au développement des structures (associations, coopératives, mutuelles) pratiquant l'économie sociale.

Les rencontres des mouvements coopératifs, menées au niveau européen, aboutissent en 1986 à une première conférence de l'économie sociale à Bruxelles, et en 1989 à une unité économie sociale au sein de la direction générale XXIII (DGXXIII) de la commission européenne. Celle-ci fera adopter en 2002 une charte européenne de l'économie sociale. Enfin, les multiples actions autour de l'entrepreneuriat social lancées dans les pays membres de l'OCDE

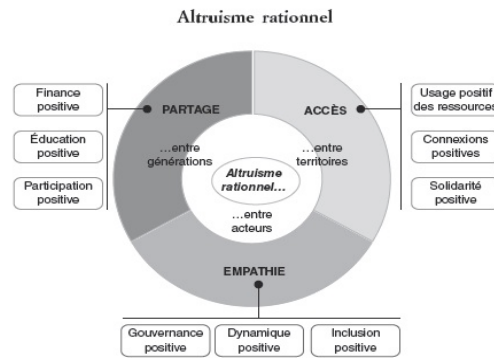
conduiront cet organisme à publier des synthèses, sources d'innovations potentielles pour les pays membres.

Parmi les courants théoriques qui ont nourri réflexions et expériences, il en est un dont l'influence s'élargit au delà du champs de l'économie sociale. Il s'agit de la théorie des parties prenantes proposée par Ed. Freeman . Le terme utilisé (en anglais « stakeholders » qui s'oppose à « shareholders » : actionnaires) est défini par Freeman (1984) comme « tout individu ou groupe d'individus dans l'organisation qui peut affecter ou être affecté par la réalisation des objectifs organisationnels ». Il permet de resituer une organisation en fonction de son environnement et des relations de pouvoirs exercées par certains de ses acteurs (dimension descriptive), mais ce concept peut aussi permettre de comparer le management d'une organisation avec d'autres et leurs résultats financiers (dimension instrumentale). Le concept a aussi pour ambition de prescrire des comportements et des formes de régulation en vertu de principes éthiques et moraux (dimension normative).



Les différentes parties prenantes d'une organisation

L'influence de ce nouveau regard sur le management des entreprises s'est amplifiée depuis la crise dite des « subprimes » en 2008. Le capitalisme financiarisé a montré ses dangers et ses limites, les stratégies court-termistes des actionnaires et de certains dirigeants d'entreprises se traduisent par l'exclusion des attentes professionnelles et sociales d'un grand nombre de parties prenantes et ont conduit certains pays, au demeurant mal gouvernés, à redécouvrir des formes de pauvreté que l'on croyait oubliées en Europe. A partir de 2010, les réflexions et les textes sur l'entrepreneuriat social se multiplient, provenant de la Commission européenne (2011), du commissariat général à la stratégie et à la prospective (2013) ou du ministère français chargé de l'économie sociale et solidaire (ESS) en 2012. Tout un courant de recherches s'efforce dans les pays de l'OCDE de « refonder l'entreprise », pour reprendre l'expression de Segrestin et Hatchuel (2012). S'affranchissant des origines chrétiennes de la solidarité, des chercheurs, hommes politiques ou entrepreneurs cherchent à promouvoir un altruisme basé sur la raison, porteur d'empathie entre les hommes, dynamisant un partage intergénérationnel plus large que celui de la famille et favorisant un accès plus général aux ressources en particulier financières. Favorisée par le déploiement des technologies de l'information, cette économie qualifiée de positive s'enrichit des contributions personnelles proposées par certains acteurs économiques à des organisations productives pour des raisons principalement altruistes.



Les repères de l'économie positive

2. L'entrepreneur social et l'entrepreneur solidaire, un entrepreneuriat revisité

Les acteurs de l'économie sociale focalisent leur attention et leurs objectifs sur la production de biens et de services répondant à une demande « sociale ». Ils s'ancrent ainsi dans les réflexions de L.Walras et de C.Gide à la fin du 19^e siècle et l'expérience des coopératives ouvrières qui annonçaient dès 1848, vouloir produire « autrement ». L'OCDE traduit ainsi ce positionnement dans la définition de l'entreprise sociale : « Toute activité privée d'intérêt général, organisée à partir d'une démarche entrepreneuriale et n'ayant pas comme raison principale la maximisation du profit mais la satisfaction de certains objectifs économiques et sociaux ainsi que la capacité de mettre en place, dans la production de biens et de services, des solutions innovantes au problème du chômage et de l'exclusion ». Si la quête de valeur reste au centre des préoccupations, la rentabilité et le rendement des fonds investis deviennent une contrainte et non un objectif (Mertens et Marée, 2012). Dès lors, la satisfaction de l'entrepreneur ne provient plus de la valorisation de ses biens (entreprise, patrimoine), mais du bien fondé de son action. Il retrouve ainsi certaines des dimensions de l'entrepreneur schumpétérien : le goût du défi et la joie de créer. La mise en œuvre de projets qui répondent aux problématiques de notre société permet à l'entrepreneur de se positionner dans une économie qui ne pose pas le problème de la fin du capitalisme, mais propose des solutions alternatives à celles pratiquées jusque là. Pour dynamiser la mise en œuvre de ces nouveaux modèles, certaines organisations non gouvernementales (ONG) se sont spécialisées dans leur expérimentation.

Le développement des échanges internationaux et le développement de nouvelles pauvretés ont par ailleurs élargi, parfois, le regard des entrepreneurs, grands ou petits. De multiples besoins ne sont pas satisfaits, dans les conditions actuelles de l'offre, pour des personnes aux revenus très faibles. L'entrepreneur social cherche à répondre à ces besoins pourtant premiers (nourriture, logement, santé...) en construisant un modèle économique innovant s'appuyant sur une approche participative des acheteurs potentiels ou de nouveaux partenaires. C'est tout le processus productif qui doit être repensé, c'est toute la chaîne de valeur qui doit être reconsidérée. En regardant vers les plus bas revenus, « the bottom of the pyramid », l'entrepreneur ne cherche pas de profit, mais la reconfiguration de la chaîne de valeur lui permet de participer à la satisfaction de besoins sociaux sans mettre en danger la partie non sociale de ses activités. L'exemple de la production de produits laitiers (Shokti doi) au Bangladesh ou en Afrique Noire avec l'implication des « Grameen ladies » dans la commercialisation de ceux-ci est sur ce point intéressante, même si elle n'est pas sans défaut (Prahalad, 2006 ; Maillet et Frels, 2013).

Le concept d'entrepreneur solidaire développé au cours des années 1980 est toutefois distinct de celui d'entrepreneur social. Critiquant le productivisme, l'entrepreneur solidaire propose au destinataire du bien ou du service produit, d'œuvrer avec lui au sein d'une organisation dans l'intérêt général d'un territoire. C'est donc la finalité du projet qui est solidaire, le statut de la structure n'ajoutant rien à cette dimension.

Le concept d'entreprise solidaire porte en creux trois dimensions principales :

- une dimension économique qui traduit l'engagement de certains citoyens pour démocratiser la vie économique,
- une dimension symbolique mise en exergue par la recherche de ce qui fait sens dans la société,
- une dimension utopique, car l'auto-organisation des fondateurs rejoint les expériences des socialistes utopiques du 19^e siècle.

On trouvera donc aussi bien des entreprises solidaires souvent organisées sous forme de coopératives, que des associations issues de la société civile, ou encore des associations largement soutenues par des fonds publics. Les premières insistent sur leur compétitivité sur le marché, mais elles mettent en avant le principe un homme, une voix qui donne à chacun sa place dans l'organisation productive et du sens à son activité. Les associations qu'elles soient indépendantes financièrement ou non répondent par leur objet social aux besoins souvent fondamentaux des associés qui par leur engagement matérialisent leur capacité d'organisation et leur réactivité dans une certaine adversité.

Ces courants de réflexion et ces dynamiques ont conduit à un développement important en France de l'économie sociale et solidaire, puisque ce sont plus de 2,3 millions de personnes qui travaillent dans de telles structures. Toutefois, ce sont les structures associatives (1,8 millions) et les coopératives - en particulier dans le secteur de l'assurance - (300 000 personnes) qui rassemblent le principal des effectifs.

3. Utopie ou réalisme prophétique ?

Au regard de ces nouvelles formes d'entrepreneuriat, le marché n'apparaît plus comme le seul mode de régulation. Dans un espace public de proximité, la délibération démocratique permet aux citoyens de prendre part à la fixation des règles et par là même de s'impliquer personnellement dans la vie économique, tant au niveau de sa force productive que de sa capacité créative quel que soit le niveau de son patrimoine financier, voire intellectuel.

Parallèlement, dans une économie largement numérisée, les « amateurs professionnels », c'est à dire ceux qui, diplômés ou non, disposent d'un savoir faire numérique, peuvent participer de façon volontaire et bénévole à la création d'une valeur sociétale, dans des structures qui ont du mal, du fait de leur jeunesse ou de leurs engagements sociaux, à trouver leur point d'équilibre économique. L'engagement de ces amateurs ne nécessite pas, en règle générale, de moyens financiers, seuls leur temps disponible et leurs compétences sont mis à contribution. Dès lors, une voie nouvelle s'ouvre à l'altruisme et à la contribution volontaire pour ceux qui sont attentifs aux besoins des moins favorisés ou des causes complexes.

Pourtant le fonctionnement des structures de l'économie sociale et solidaire est empreint de difficultés qui peuvent mettre en cause leur pérennité et par là même les modèles qu'elles sous-tendent.

3.1 Les enjeux des entreprises sociales

Le devenir des entreprises solidaires s'appuie sur la pérennité et le partage des valeurs fondatrices au sein de l'équipe dirigeante et de ses parties prenantes, car la ressource humaine constitue la première force de ces entreprises (Davister, 2007). Si la vision des fondateurs génère de la valeur, celle-ci doit pouvoir se perpétuer tant dans la production que dans les innovations qui en permettront le renouvellement, grâce au partage d'idées et à l'adhésion qu'elles suscitent au sein du réseau de parties prenantes (Defourny et Nissens 2010, Boncler et al, 2012). Construire une gouvernance participative dans le temps suppose une gestion très empathique et altruiste des acteurs de l'entreprise favorisant la résilience des plus fragiles, sans pour autant démotiver les plus dynamiques (Honneth, 2004, 2005).

Cette construction est toutefois soumise à des règles de performance, qui sans être strictement financière, comme nous le rappelions plus haut, ne peut se dégager complètement de cet indicateur qui se révèle le plus aisé à mesurer. En effet, le caractère multi critères de la performance extra financière (environnement, emploi..) conduit souvent les dirigeants à se focaliser sur l'un ou l'autre d'entre eux, au risque d'affaiblir le bien fondé du choix entrepreneurial. Toutefois des approches s'efforçant de mesurer les différentes composantes de la valeur sociale créée par l'entreprise (blended value) permettent d'éviter de parler d'utopie.

3.2 Perspectives et limites des entreprises solidaires

Les organisations solidaires sont riches de la conviction et des valeurs éthiques de leurs fondateurs et de leurs membres. Le charisme des fondateurs attire la sympathie et le désir de participation qui rend souvent aux adhérents le sentiment de participer à une activité qui les dépasse dans ses objectifs. Il peut même générer des participations gracieuses au processus productif de la part de ces « pro ams¹ » qui mettent au service d'une organisation leur savoir faire (Béraud et al, 2011). Ainsi en est-il des jeunes retraités, riches de leur expérience professionnelle, ou de ces spécialistes des technologies de l'information (TI) qui préparent sites web et outils marketing pour « rendre service ». L'allongement de la durée de la vie « en bonne santé » et l'engouement que suscitent les TI faciliteront, on peut le penser, le développement des organisations solidaires.

Mais les fondateurs et leurs équipes s'auto-centrent souvent sur l'intérêt de ceux-ci et des tensions apparaissent avec le temps entre les aspirations des fondateurs et les motivations des usagers clients voire les objectifs des collectivités qui financent (Hlady Rispal, 2008).

Mais plus encore que les entreprises sociales, les entreprises solidaires sont confrontées avec l'expérience du travail et du travail des personnes les plus fragiles. Si le travail constitue une expérience objective à travers son résultat factuel, il a aussi une dimension subjective (vécu individuel du travailleur) et une dimension collective, parce qu'on ne travaille jamais, ou presque jamais seul (Gomez, 2013). Pour que ces deux dernières dimensions restent positives au regard des acteurs les plus fragiles, il faut que les valeurs éthiques et le charisme des fondateurs ou des animateurs ne soient pas remis en cause avec le temps. On voit bien qu'existe une source importante de fragilité.

Conclusion

L'économie sociale et solidaire a désormais trouvé sa place dans les économies occidentales. Structures et salariés sont visibles et reconnus ; les entreprises et organisations s'appuient même sur des soubassements théoriques qui ne s'ancrent plus seulement dans une réflexion théologique, mais qui, au contraire, se sont élargis au fil des années, puisant dans la tradition socialiste, mais aussi dans une observation plus fine des besoins économiques et sociaux. Si

¹ Ce néologisme signifie les amateurs professionnels

les difficultés économiques des pays occidentaux aiguisent le regard de nouveaux entrepreneurs, les réponses qu'apportent les acteurs des pays émergents à ces mêmes problèmes montrent qu'un nouveau réalisme est en cours de construction dans des configurations socio-politiques très diverses. La doctrine sociale de l'Eglise comme les précurseurs de l'économie solidaire semblent apparaître aujourd'hui comme porteurs d'une dimension prophétique. Le qualificatif utopique qui complétait les réflexions du socialisme du 19^e siècle, s'ancre dans une certaine réalité.....du 21^e siècle.

Bibliographie

- Azam G, 2003, « Economie sociale, tiers secteur, économie solidaire quelles frontières », *Revue du Mauss* n°1, p 151-161
- Beraud P et Cornerais F, 2011, « Economie de la contribution et innovation sociétale », *Innovations* 1/ 2011 (n°34), p. 163-183, URL : www.cairn.info/revue-innovations-2011-1-page-163.htm.
- Boncler J et al, 2012, « Le business model (BM) : une grille d'analyse adaptée aux spécificités et à la diversité de l'entrepreneuriat social associatif », *Revue internationale PME*, vol 25, n° 3-4, p45-90
- Centre d'analyse stratégique, 2012, « Quelle place pour l'entrepreneuriat solidaire en France ? », mars, n°268
- Centre d'analyse stratégique, 2013, « L'impact investing » pour financer l'économie sociale et solidaire, document de travail 2013-02.
- Centre d'analyse stratégique, et OCDE 2013, « L'entrepreneuriat social en France », avril, www.strategie.gouv.fr
- Davister C, 2007, « La gestion des ressources humaines en économie sociale », *Crises, collection Etudes théoriques* ET0706.
- Defourny J et Nissens M, 2010, « Conceptions of social enterprise in Europe and in the United States : convergences and divergences », *Journal of social entrepreneurship*, vol 1, n°1, p.32-53
- Freeman Ed, 1984, *Strategic management : a stakeholder approach*, Marshfield Mass. Pitman Publishing.
- Geneste N, Monnoyer MC et Pic E, 2014, « L'entreprise comme communauté », *Revue de sciences religieuses*. A paraître.
- Gomez PY, 2013, « Rendre le travail tangible dans ses trois dimensions », *L'expansion Management Review*, n°150, septembre, p 32-40
- Hlady Rispal M, 2008, *Marketings contextuels*, Dunod,
- Honneth A, 2005, « Invisibilité : sur l'épistémologie de la « reconnaissance », *Réseaux*, 2005, n°129-130, p.39-57
- Honneth A, 2004, « La théorie de la reconnaissance : une esquisse », *Revue du MAUSS*, n°23, p.133-136.
- Maillet J et Frels J, 2013, « Rendre les multinationales plus vertueuses », *Expansion management review*, n°151, p 48-52.
- Mertens S et Marée M, 2012, « La performance de l'entreprise sociale, définition et limites d'une évaluation monétaire », *Revue internationale PME*, p 91-120
- OCDE a compléter
- Prahalad CK, 2006, *The fortune of the bottom of the pyramid : eradicating poverty through profits*, Pearson Prentice Hall.
- Segrestin et Hatchuel, 2012, *Refonder l'entreprise*, Seuil, Paris.

