

Utilité sociale versus utilité économique.

L'entrepreneuriat en économie solidaire

PATRICK GIANFALDONI

Les différents courants théoriques de l'économie libérale tentent d'objectiver toute action individuelle, en réduisant le comportement rationnel de l'agent à sa plus simple expression de mesure *avantage-coût*. La modélisation du comportement rationnel écarte toute déviance observée dans le monde réel qui ne relèverait pas des mécanismes microéconomiques. Cette démarche permet d'éliminer l'acteur, de neutraliser l'action et de nier l'activité.

Par opposition avec ces présupposés utilitaristes, repérer les spécificités de l'entrepreneuriat dans le champ de l'économie solidaire nécessite de s'interroger sur la catégorie d'*utilité sociale*. La première étape consiste à clarifier les contours du champ de l'économie solidaire suivant une analyse diachronique (repartir des deux dimensions constitutives historiques) et synchronique (distinguer l'économie solidaire du tiers secteur et de l'économie sociale). La seconde étape est consacrée à une analyse des critères d'utilité sociale. Les opportunités et les ambiguïtés d'une problématique centrée sur les effets externes nous conduit à proposer une alternative entre une conception faible ou une conception forte de la solidarité pour aborder l'entrepreneuriat.

Caractériser l'économie solidaire

Une remise en question de la rationalité économique

La mono-disciplinarité assure aux sciences économiques des frontières idéalistes, en récusant toute valeur non individualiste qui pourrait entraver ce que les économistes libéraux, néolibéraux ou libéraux-institutionnalistes entendent par rationalité de comportement. L'utilitarisme et l'individualisme méthodologique forment la base commune des recherches académiques sur la création et la stratégie d'entreprise. Dans ce

Patrick Gianfaldoni est maître de conférences à l'université Claude-Bernard (Lyon 1), chercheur au CEFI (université de la Méditerranée-Aix-Marseille 2) et chercheur associé au Pratic (université d'Avignon et des pays du Vaucluse). Mail: dali13@club-internet.fr.

cadre, l'entrepreneuriat n'acquiert du sens qu'en réduisant les motifs de l'action à l'intérêt individuel et se fonde sur une similitude catégorielle entre intérêt individuel et utilité économique : l'économique est ramené à un système d'ingénierie fonctionnelle, qui a pour finalité de réduire le coût des inputs (les facteurs de production) en réponse à une diminution-contraite par le marché concurrentiel du prix des outputs (les biens et services) ; la satisfaction du consommateur est liée à l'évolution du rapport prix/budget, la qualité devenant un paramètre quantifiable au même titre que le prix (comme des besoins solvables identifiés par les outils de gestion du *marketing*). Par analogie avec le comportement du consommateur, l'entrepreneur rationnel, guidé par son esprit d'initiative et ses penchants pour le risque, recherche le profit maximum comme motif central (voire unique) de son action économique sous la contrainte de coûts. Ce sont les postulats sur lesquels sont construits les divers appareillages de calcul d'optimisation ou de satisfaction et d'exercice de simulation, donnant lieu à des modèles formalisés reposant sur une rationalité de comportement substantielle (*the one best way*) ou procédurale (les contraintes informationnelles limitent ou empêchent toute décision optimale).

Les théories hétérodoxes de la firme, cognitivistes et évolutionnistes, ne se préoccupent pas des fondations économiques et juridiques de l'entreprise (taille, structure et nature du capital, types de structure d'organisation). Aussi, la notion d'entrepreneuriat maintient-elle un flou analytique sur les différentes figures possibles de l'entrepreneur (actionnaires privés ? État ? mixité de statut des associés ? administrateurs ? directeurs d'entreprise ?). En particulier, les approches en termes de compétences de la firme et d'apprentissage organisationnel tendent à représenter la firme comme un acteur collectif de manière substantialiste, les membres composant l'organisation (quel que soit leur niveau d'appartenance) étant largement ignorés dans les décisions d'entreprendre ou d'entreprise^[1].

Appréhender les spécificités de l'entrepreneuriat dans le champ de l'économie solidaire nécessite, de fait, une rupture avec les démarches précédentes pour promouvoir une conception renouvelée de la rationalité et de l'utilité devant s'appuyer sur des passerelles entre savoirs économiques et sociologiques.

Se démarquant d'une vision réductionniste de la rationalité de comportement, la socio-économie des organisations peut ainsi fournir des outils d'analyse de l'entrepreneuriat, défini suivant trois traits caractéristiques^[2] : l'esprit d'entreprise qui induit la prise de risque et qui repose sur les aptitudes d'engagement et d'innovation des individus (premier trait des compétences individuelles) ; la personnalité de l'acteur de la création d'entreprise ainsi que ses capacités ingénieuses (second

[1] P. Gianfaldoni, « Rationalité(s) et organisation(s) en sciences économiques : les présupposés utilitaristes en question », Séminaire de recherche *Organisations et décision*, Credo/Pratic, université d'Avignon et des Pays du Vaucluse, Avignon, juin 2003.

[2] P.-A. Julien et M. Marchesnay, *L'entrepreneuriat*, Economica, Paris, 1996 ; P. Gianfaldoni, « Modèles économiques de l'organisation et modèles d'organisation productive : les différentes conceptions de la normalisation », in E. Serverin et A. Berthoud (dir.), *La production des normes entre État et société civile*, L'Harmattan, Paris, 2000, p. 266-283.

trait des compétences) ; le processus de création qui fait ressortir les motifs de l'action et les règles d'organisation mis en œuvre.

Dans cette perspective, nos recherches menées sur les réseaux d'accompagnement à la création de très petites entreprises ont débouché sur l'élaboration d'une grille de lecture des rationalités d'action inspirée de l'économie et de la sociologie des conventions^[3]. Construite en fonction de résultats qualitatifs obtenus à travers une démarche empirique, cette grille tend à montrer que ce type d'entrepreneuriat en réseau situé dans le champ de l'économie solidaire est parcouru par six principes de rationalité : les principes civiques, domestique, cognitif, marchand, industriel et connexionniste. Quel que soit leur statut juridique, les organismes partenaires sont traversés par plusieurs principes de légitimité de l'action et les acteurs individuels abritent aussi une pluralité de normes d'action. Il est donc pertinent de considérer l'action économique comme n'étant pas totalement tournée vers le bien-être personnel. Non seulement les objectifs incorporés ou encadrant l'action peuvent répondre à l'intérêt général ou collectif, mais de plus les motifs individuels de l'engagement dans l'action ne relèvent pas d'une motivation unique.

La mise en évidence de plusieurs registres de comportement et de différentes stratégies d'acteur fait voler en éclats une rationalité micro-économique supposée de l'agent, tout en ne réfutant pas la dimension économique que revêt l'utilité. Et les différents niveaux d'instrumentalité de l'action ne peuvent être couverts par les seules catégories d'accomplissement/liberté d'agent et d'accomplissement/liberté de bien-être, découlant de la notion de « *capabilité* » proposée par Sen^[4]. La figure de l'acteur-entrepreneur dépasse celle de l'agent-entrepreneur et la notion d'utilité doit être repensée dans une dimension à la fois collective et sociétale.

Le champ de l'économie solidaire

Il convient maintenant de définir les contours théoriques de l'économie solidaire. Sur ce problème épineux, deux types d'analyse ont attiré notre attention : la première est socio-historique ; l'autre est d'inspiration économique.

La caractérisation théorique de l'économie solidaire nécessite de revenir sur les deux raisons fondamentales de son émergence institutionnelle (19^e siècle) puis de sa résurgence historique (années 1970-1980) : la double défaillance du marché et de l'État (crises d'efficacité économique et de légitimité politique) ; la construction d'un projet socio-politique alternatif (intégrant les trois dimensions idéologique, politico-juridique et économique). Il faut souligner que le mouvement historique qualifié d'économie sociale est la première concrétisation institutionnelle des

[3] P. Gianfaldoni et N. Richez-Battesti, « Les réseaux d'accompagnement à la création de très petites entreprises : comment appréhender la normalisation de l'organisation du service ? », Deuxièmes journées d'étude du Lame : *Économie sociale, mutations systémiques et nouvelle économie*, 29 et 30 novembre, Ceras et Lame, université de Reims Champagne-Ardenne, 2001 ; N. Richez-Battesti et P. Gianfaldoni, *Réseaux économiques et utilité sociale*, Rapport de recherche financée par le programme Dynamiques solidaires (Mire-DIES), Cefi (Université de la Méditerranée), Aix-Marseille, mai 2003.

[4] A. Sen, *Repenser l'inégalité*, Seuil, Paris, 2000.

valeurs de l'économie solidaire. En ce sens, le terme économie sociale et solidaire traduit un certain pléonasma.

Les mutations sociétales initiées dans les années 1970 sont révélatrices d'une double crise éthico-politique (finalités d'une société, représentations collectives) et économique (création et répartition de la valeur économique). L'approfondissement de cette crise est indissociable d'une dynamique contemporaine du capitalisme qui mêle concentration du capital et désengagement de l'État dans des dimensions supranationales. En conséquence, le redéploiement transnational du capital industriel et financier corrélé à la déréglementation des marchés (des titres, du travail, des biens et services) ont conduit à des reconfigurations massives opérées au niveau de la production (secteurs industriels/secteurs des services) ainsi qu'au niveau de l'emploi et du travail (quantité et contenu). Parallèlement, les institutions traditionnelles de l'économie sociale (organismes de crédit et de couverture sociale, coopératives) ont été touchées : pour partie, elles ont été dans l'obligation de se rapprocher des logiques marchandes ; le contre-modèle attractif qu'elles représentaient s'est progressivement désagrégé ou dilué.

Au cours du déroulement de la crise globale, renaît le projet d'économie solidaire, certes sous des formes institutionnelles renouvelées. En termes de besoins sociaux, d'emplois, de travail et d'activité, l'inadéquation à la demande sociale d'une économie capitaliste hypertrophiée et d'une économie publique bureaucratisée laisse le champ libre à la constitution d'un nouvel espace associatif se revendiquant de l'économie solidaire. C'est donc à la lumière des enjeux liés aux mutations sociétales que se recompose un projet d'économie solidaire. Selon Laville^[5], ce projet possède deux dimensions constitutives historiques héritées du 19^e siècle.

La conception de l'activité économique repose sur une impulsion réciproitaire. L'activité économique peut accepter plus ou moins des rapports d'échange non monétaire, fondés sur des valeurs non utilitaristes et sur des actions non instrumentalisées mais volontaires, qui favorisent des dynamiques de socialisation dans la sphère publique et des relations de confiance mutuelle.

Les organisations de l'économie solidaire sont des espaces publics de proximité. Sur le plan politique, les organisations favorisent l'établissement de structures démocratiques (les acteurs partie prenante du processus de décision et ayant un contrôle direct de l'activité) et de relations sociales intersubjectives. Sur le plan économique, les organisations développent une pluralité des formes de travail sans différenciation sociale des formes d'emploi.

[5] J.-L. Laville, « Économie et solidarité : esquisse d'une problématique », in J.-L. Laville (dir.), *L'économie solidaire. Une perspective internationale*, Desclée de Brouwer, Paris, 1994.

Le second axe d'analyse a été tracé par Lipietz^[6]. L'auteur dissocie le *tiers secteur*, l'*économie sociale* et l'*économie solidaire*. La croissance d'un tiers secteur, comme secteur d'activité en devenir à l'intersection de l'économie sociale et de l'économie solidaire, peut se justifier à la fois d'un point de vue macroéconomique et microéconomique. La justification macroéconomique s'est traduite par l'activation de dépenses passives à travers l'insertion, « *insertion-passerelle* » ou « *insertion comme processus et destination, en créant un solde net d'emplois pérennes "socialement utiles"* ». S'appuyant sur la déqualification sociale du public à insérer, la justification microéconomique des organismes d'insertion leur assure des avantages fiscaux. L'économie sociale se distinguerait de l'économie solidaire : la première se définirait par ses statuts juridiques et ses règles institutionnelles alors que la seconde se caractériserait par un système de valeurs, une logique économique et des critères de gestion particuliers des institutions.

Cette analyse se prête, en substance, à trois types de critique. Tout d'abord, la diversité des activités relevant d'un tiers secteur en devenir ne permet pas d'effectuer un découpage rigoureux dans l'état actuel. Ensuite, les leviers de la politique de l'emploi tout comme les stratégies de marché ne permettent pas de cerner les différentes rationalités présidant au développement d'activités relevant d'un tiers secteur. Enfin, la caractérisation de l'économie solidaire par rapport à l'économie sociale ne s'ancre pas sur la complexité des situations rencontrées (ambiguïtés apparentes liées à l'hybridation des ressources), et tend ainsi à mythifier l'économie solidaire.

L'économie solidaire ne peut donc se concevoir en dehors d'un processus historique propre à la dynamique du capitalisme. En repartant de la construction de la « maison braudélienne » et en tirant quelques enseignements de l'analyse d'anthropologie économique de Polanyi, il devient alors possible de caractériser l'économie solidaire en la confrontant à trois instances de création-captation de la valeur économique et de partage de valeurs éthico-politiques : l'économie domestique et informelle ; l'économie d'entreprise et de marché ; l'économie publique. Dans cet esprit, nous considérons l'économie solidaire à la fois : comme un système autonome de valeurs résultant en premier lieu de l'économie domestique et informelle, dépendant de l'économie publique, mis sous tension par l'économie d'entreprise et de marché ; et comme une idéologie politique fragmentaire potentiellement porteuse d'alternative aux doctrines sous-jacentes au libéralisme économique et au socialisme étatique.

Dans le cadre du financement et de l'accompagnement à la création de très petites entreprises, cette double face caractéristique de l'écono-

[6] A. Lipietz, *L'opportunité d'un nouveau type de société à vocation sociale*, Rapport au ministère de l'emploi et de la solidarité, tome 1, Paris, juin 2000.

mie solidaire est flagrante. Il est ainsi particulièrement éclairant de constater plusieurs éléments. D'une part, que les valeurs d'appartenance ou de référence des parties prenante et des acteurs des réseaux de financement/accompagnement renvoient, suivant une échelle de préférence, aux trois instances considérées. D'autre part, que les organismes et les acteurs sont traversés par plusieurs principes de légitimité de l'action, suivant une graduation de normes d'action de différents registres correspondant à l'une ou l'autre des trois instances considérées. Ensuite, que les principes d'organisation économique, principes généraux et abstraits qui s'incarnent dans des formes d'organisation, sont constitutifs d'une imbrication de logiques structurelles se rapportant aux trois instances considérées. Enfin, que les principes de gestion, principes prescripteurs et explicitement formulés qui s'incarnent dans des outils et des indicateurs de gestion, émergent et s'imposent par référence aux trois logiques non monétaire, non marchande et productive/marchande.

Cerner les critères d'utilité sociale

Les ambiguïtés d'une problématique centrée sur les effets externes

Les critères d'utilité sociale peuvent être cernés en pointant les effets combinés, internes et externes, de socialisation engendrée par toute structure de l'économie sociale et solidaire, c'est-à-dire par toute structure méso-économique instituée agissant volontairement en fonction d'une finalité sociale^[7]. Aussi, la catégorie d'*utilité sociale* renvoie-t-elle à deux acceptions non antagoniques^[8].

La production du service est utile économiquement parce que les organismes remplissent des missions économiques collectives « non facturables » (impossibilité d'un marché concurrentiel liée à l'insolvabilité de la demande) et engendrant des effets externes positifs « non-tarifables » (à la fois de l'ordre de l'économique – service au public – et de l'ordre du social – « halo sociétal »).

La production du service est utile socialement parce que non seulement les organismes participent au mécanisme de redistribution mais, plus encore, ils tendent à restaurer ou à renforcer le tissu de liens sociaux (solidaires et communautaires).

Centrant leurs études de terrain sur les externalités socio-économiques produites par différents types de structure de l'économie solidaire, l'entrée proposée par le Collège coopératif Paca^[9] et celle de Fraisse, Gardin et Laville^[10] se rejoignent dans la définition de critères d'utilité sociale. Les externalités économiques positives correspondent à des effets économiques produits par des interdépendances entre divers agents, sans

[7] P. Viveret, *Reconsidérer la richesse*, rapport d'étape, 2001, et *Nouveaux facteurs de richesses*, rapport final de la mission secrétariat d'État à l'économie solidaire, Paris, 2002.

[8] A. Lipietz, *op. cit.*

[9] Collège Coopératif Paca, *Les externalités. La contribution à la cité*, Rapport du séminaire du 24 avril du groupe de réflexion « Démarche collective d'innovation », thème 5, mars 2001.

[10] L. Fraisse, L. Gardin et J.-L. Laville, « Les externalités positives dans l'aide à domicile : une approche européenne », *2^{es} rencontres universitaires sur l'économie solidaire*, Centre Auguste et Léon Walras (université Lyon 2), Lyon, février 2002.

pour autant que ces effets soient pris en compte par le mode de coordination marchand (vecteur du prix) : avantages collectifs ou organisationnels supérieurs à la somme des intérêts individuels retirés de ces effets. *A contrario*, les externalités négatives correspondent à des coûts sociaux ou collectifs, dont la prise en charge est assurée par la société ou assumée par les agents qui les engendrent. Sur le sujet, il existe une littérature diversifiée qui emprunte plusieurs directions en économie publique ou en économie de la firme et des organisations. Il convient de préciser que ces directions ont été largement influencées par la théorie néoclassique et ont donné lieu à des modèles appliqués aux réseaux productifs et technologiques.

Les externalités produites par les organisations de l'économie solidaire permettraient de les distinguer fondamentalement non seulement des organisations marchandes et capitalistes mais aussi des organisations de l'économie publique. Pour une entreprise du secteur marchand, un effet positif serait « un effet non recherché » ou en quelque sorte un « produit fatal ». Quant aux effets externes négatifs ou coûts externes, il serait « dans la logique même de ces organisations à finalité lucrative déclarée de les rejeter à l'extérieur »^[11]. Mais il est possible de rétorquer à une telle argumentation que les firmes-réseaux et les réseaux de firmes (du type *district industriel*) recherchent des externalités positives dynamiques (économies d'échelle et d'envergure informationnelles, rendements croissants d'adoption de savoirs et savoir-faire, propriété cumulative et extensive des connaissances), sans pour autant induire des externalités négatives (en fonction du service produit et des effets de taille). Aussi, nous semble-t-il plus judicieux d'établir une frontière entre entreprises capitalistes et entreprises marchandes respectueuses de l'environnement. D'autre part, la puissance publique peut certes obliger une entreprise marchande et capitaliste à internaliser les coûts externes ou peut tout aussi bien les socialiser au nom de l'intérêt général, mais il existe un certain nombre de cas où l'action publique produit de même des externalités négatives (écologiques ou sociales). La finalité d'une structure s'inscrivant dans le champ de l'économie solidaire (intérêt collectif et utilité sociale) devrait l'amener à rechercher avant toute chose l'avantage externe de type économique ou de type social (ou sociétal) comme ensemble d'objectifs, et à éviter scrupuleusement de rejeter des coûts externes sur son environnement en édictant des règles strictes d'organisation de la production.

Si les critères d'utilité sociale reposent sur la maximisation des externalités positives et la minimisation des externalités négatives, il est alors fort compréhensible que la création de valeur économique fasse référence à l'usage des ressources (valeur d'usage) et non plus seulement à

[11] Collège coopératif Paca, *op. cit.*

leur allocation (valeur d'échange). Pour autant, quatre problèmes restent en suspens quant à la déclinaison des avantages externes. Comment discerner les effets externes positifs propres aux structures de l'économie solidaire des externalités génériques de réseau ? Comment estimer (unités physiques) ou évaluer (valeur monétaire) les effets externes de « cohésion sociale » générés par l'activité d'une ou plusieurs structures sur un territoire ? Doit-on seulement tenir compte des externalités positives ou se pencher dans le même temps sur les organisations du travail et de la production à l'origine qui les ont engendrées ? Dans la mesure où la notion de « cohésion sociale » est d'obédience social-libérale (« toutes les logiques d'insertions, de traitement social des inégalités, d'actions associatives subventionnées mais précaires, remplaçant trop souvent de réels services publics^[12] ») ne doit-on pas plutôt promouvoir des objectifs de « développement social » et de « cohérence sociétale » ?

Une alternative entre une conception faible ou forte de la solidarité

Le champ de l'économie solidaire articule le monde marchand et non marchand et combine des ressources monétaires et non monétaires. L'hybridation des principes et des ressources débouche ainsi sur un « décloisonnement des rationalités d'action », qui a un impact à la fois sur les missions d'utilité sociale et sur les formes institutionnelles des activités de production. Une conception faible de la solidarité consisterait à ne mettre l'accent que sur le premier aspect : le respect d'un cahier des charges ne portant que sur le service rendu suffirait à qualifier (ou à labelliser) un organisme partie prenante de « l'économie solidaire » (quel que soit son statut, ses règles institutionnelles, son organisation du travail et de la production). Une conception forte de la solidarité conduirait à qualifier l'organisme en fonction de l'adoption de critères d'utilité sociale encadrant sa logique économique et de gestion. Suivant cette seconde voie, nous proposons une réflexion en trois temps.

Les structures entrepreneuriales de l'économie solidaire tirent leur légitimité socio-économique de leurs capacités de réponse à des besoins mal révélés et/ou à des demandes non solvables. Ces capacités de réponse débouchent sur des propriétés spécifiques de l'organisation des services par rapport à l'organisation des entreprises marchandes et capitalistes et à l'organisation des structures publiques. Les structures de l'économie solidaire produisent des externalités positives parce qu'elles contribuent de manière plus satisfaisante (par rapport aux organisations publiques hypertrophiées et bureaucratiques) à absorber les coûts engendrés par l'économie marchande (coûts induits, coûts évités, logique de réparation). Dans le même sens, les structures de l'économie solidaire pro-

[12] P. Bachman, *Des services publics pour satisfaire les besoins sociaux*, Pôle syndicalisme et société, Activités économiques, Confédération générale du travail, avril 2003.

duisent des externalités de réseau dans le cadre d'une gestion d'un patrimoine social, qui ne peut être pris en charge par les entreprises capitalistes (de par leur finalité) et qui ne peut plus être assumé directement (de par sa complexité) par les structures de l'économie publique (individualisation des besoins entrant en conflit avec la massification-standardisation des services publics) : les logiques réciprocaires président à la répartition des coûts induits entre différents acteurs concernés et préoccupés par un même objectif ainsi qu'au développement de formes adéquates de mutualisation du risque entrepreneurial.

Mais les structures entrepreneuriales de l'économie solidaire créent aussi de l'activité productive et participent aux processus de transfert et de création de plus-value sociale. Par opposition aux rapports de propriété privée des moyens de production qui président à l'exploitation du travail, les associations construisent un patrimoine, dont la propriété économique est collective (et dans certains cas en partie publique) et dont la finalité économique est totalement tournée vers la réalisation d'objectifs sociaux de réinsertion. Les entreprises ou les réseaux institutionnels sont de fait a-capitalistes, et le non-partage des réserves constituées et accumulées (fonds propres) est un gage d'autonomie stratégique des structures en dehors de toute logique de rentabilité du capital. D'autre part, les buts poursuivis ou assumés de cohésion sociale, à travers une offre territoriale d'infrastructures, et de solidarité, à travers un développement économique accessible à toutes et à tous, conduisent les structures à mobiliser des ressources (humaines et non humaines) dans le cadre formel de rapports apparemment non marchands. On pourrait donc s'accorder, en première analyse, sur une définition générique de la plus-value sociale. Elle correspond à de la valeur cristallisée dans des relations de service, issue du travail à dimension collective. Cette valeur ne revient pas directement à ceux qui sont à la source de la création et elle n'est pas sujette à une appropriation personnelle ou privée au cours de la production du service. Toutefois, la valeur circule le long du processus de production du service pour bénéficier finalement aux usagers. Mais, comme le souligne Gadrey^[13], toute la difficulté réside dans le fait que la valeur économique, perçue comme du travail abstrait, ne bénéficie pas à des destinataires immédiats. C'est pourquoi les relations médiatisées de coproduction du service (interfaces/interactions entre différents prestataires de service, entre prestataires et bénéficiaires du service) nécessitent une analyse de la valeur d'usage du travail.

Cette posture nous pousse à sortir d'une stricte rationalité économique pour découvrir dans l'activité de travail (le travail concret) les ressorts non économiques de la création de la valeur^[14]. Et cela d'autant plus que les ressources humaines s'inscrivent dans un espace de socialisation éco-

[13] J. Gadrey, « Les bénéfices collectifs des activités de l'économie sociale et solidaire : une proposition de typologie, et une réflexion sur le concept d'externalités », Atelier 3 : L'utilité sociale et les bénéfices collectifs de l'économie sociale et solidaire : évaluations socio-économiques, Séminaire dans le cadre de la recherche *Dynamiques solidaires* coordonnée par la Mire et la DIES (2001-2003), Paris, 22 mai 2002.

[14] R. Di Ruzza et P. Gianfaldoni, « Le travail aux sources de l'économie politique », in R. Di Ruzza et P. Gianfaldoni (dir.), *Des économistes et les tâches du présent. Analyse du travail et dialogue des savoirs*, Octarès, Paris, 2003, p. 11-42.

nomique irréductible au marché, qui exige de réexaminer la notion d'utilité à la lumière de l'activité de travail dans le double sens des salariés/bénévoles et des usagers du service. Au cœur de la relation de service, la valeur d'usage incorpore ainsi l'usage que les bénéficiaires font potentiellement de leurs savoirs ou de leurs aptitudes. Suivant les remarques de Chopart^[15], la plus-value sociale prendrait sa source dans l'*utilité collective*, élaborée à partir de *besoins collectifs*, et serait censée correspondre à une distribution égalitaire des valeurs d'usage. S'il est effectivement aberrant de considérer, dans le champ de l'économie solidaire, un service sous l'angle exclusif de sa consommation (quantification du nombre de services rendus) ou sous l'angle de sa *consumation* (limitation temporelle des valeurs d'usage à chaque relation de service), pour le moins les paramètres de spécificité de toute relation de service et l'investissement cognitif des usagers dans cette relation déterminent le service rendu comme résultat.

Enfin, les structures entrepreneuriales de l'économie solidaire s'inscrivent dans un territoire et dans un contexte local, là où les besoins ne peuvent être couverts par l'économie capitaliste globalisée mais par des actions concertées, marchandes, non marchandes et non monétaires. Encore faut-il identifier le territoire, afin de dégager plusieurs problématiques en termes d'effets externes. Car les effets externes prennent un contenu différent selon l'angle d'analyse du territoire^[16] : environnement géographique et spatial contraignant les capacités des organisations à mobiliser les ressources et les acteurs ; construit social en termes de capacités endogènes à valoriser des ressources et des acteurs ; rapports de proximité opérationnelle ayant la double dimension communautaire et technique (de laquelle dépendent les interactions entre acteurs réunis autour d'un projet commun).

Conclusion

L'entrepreneuriat envisagé dans le champ de l'économie solidaire repose sur des postulats socio-économiques, qui ne peuvent admettre des formes de rationalité microéconomique. L'élaboration éventuelle d'un programme de recherche doit se situer au croisement de l'économique et du sociologique^[17]. Aussi, s'agirait-il de proposer une approche plus féconde à travers un processus de fertilisation conceptuelle croisée et de s'interroger plus à fond sur la dimension méthodologique (individualisme/holisme ; micro, méso et macro-dynamiques ; approches positives/normatives ; méthodes inductives/déductives).

À un autre niveau de questionnement, faut-il se focaliser sur l'expression d'*entrepreneuriat solidaire* ou plutôt sur celle d'*entrepreneuriat*

[15] J.-N. Chopart, *Petites réflexions sur l'utilité*, document de travail, délégation interministérielle à l'économie solidaire (DIES), Paris, novembre 2002.

[16] P. Gianfaldoni et N. Richez-Battesti, *op. cit.*, 2001.

[17] P. Steiner, « Une histoire des relations entre économie et sociologie », *L'économie politique*, n° 12, 4^e trimestre 2001, p. 32-44 ; A. Caillé, « Pour la science sociale. Réponse critique à Edmond Malinvaud », *L'économie politique*, n° 12, 4^e trimestre 2001, p. 46-63.

social? Selon De La Villefromoit et Boudalia^[18], l'*entrepreneuriat social* se caractériserait par «une capacité d'entreprendre de tous les publics» suivant une démarche solidaire de création d'activité (par ou pour un public fragilisé) marquée par «une éthique (initiative et solidarité), une mission (l'éducation économique), un métier (accompagnateur de projet ou d'initiative économique)». Cette définition apparaît beaucoup trop générale par rapport aux caractères déterminants de l'utilité sociale. La conception forte de la solidarité est plus conforme au projet socio-économique. Pour autant, un problème persiste. La notion d'*entrepreneuriat solidaire* résiste mal à la réalité, au regard des différentes structures étudiées et des différentes situations observées. Il vaudrait mieux considérer l'*entrepreneuriat solidaire* comme un idéal-type. Dans ce sens, il conviendrait de tester des hypothèses suivant une rationalité interprétative, en intégrant dans une même démarche exploratoire le projet d'entreprendre, le produit de l'action, les activités organisées et les mises en actes (associant prestataires et usagers). Cela dans l'objectif de mettre en évidence des écarts par rapport à l'idéal-type.

Premier niveau d'écart : décrire chacune des structures étudiées et faire ressortir ainsi les spécificités des modèles contextualisés en termes d'externalités produites.

Second niveau d'écart : montrer en quoi les outils de gestion utilisés relèvent ou non de critères d'utilité sociale.

Troisième niveau d'écart : montrer en quoi les pratiques socio-managériales se réfèrent aux critères d'utilité sociale, s'en éloignent ou sont quasi-similaires à celles qui caractérisent les entreprises marchandes ou publiques.

[18] M. De La Villefromoit et M. Boudalia, « Existe-t-il un entrepreneuriat social ? », Deuxièmes journées d'étude du Lame : *Économie sociale, mutations systémiques et nouvelle économie*, 29 et 30 novembre, Ceras et Lame, université de Reims Champagne-Ardenne, 2001.

