

CAHIER DE RECHERCHE (2012 – 2)

Les fondements microéconomiques de l'économie sociale et solidaire

Hervé Defalvard

Université Paris Est

Erudite

autogestion travaux professionnelle
universaliste devoir problématique
égalité constat définition sociale altruisme
national équilibre microéconomie
intégration concurrence
solidaire économie
proche post-libérale

Avant-propos

L'économie sociale et solidaire (ESS) est la nouvelle appellation qui tend aujourd'hui à s'imposer en France, pour désigner ces réalités diverses et autres que sont les coopératives, les associations, les mutuelles... Cette appellation porte une intention unitaire que la conjonction « et » dans le vocable ESS symbolise. Celle-ci a d'abord été voulue par les organisations professionnelles de l'ESS dont la première union remonte à la création du comité national de liaison des activités mutualistes, coopératives et associatives (CNLAMCA), en 1971, passée relativement inaperçue à l'époque. Depuis, cet élan unitaire n'a cessé de s'affirmer même s'il reste ambigu. En effet, le Ceges, le Cncres ou l'Usgeres n'ont tous qu'un S dans leur sigle, celui de la seule économie sociale même si tous parlent désormais de l'économie sociale et solidaire. Cette inclinaison unitaire se retrouve aussi dans les politiques et les organisations publiques. Les conseils régionaux ont ainsi créé à partir des années 1990 de nombreuses délégations à l'économie sociale et solidaire. Dernièrement, la création d'un Ministère délégué à l'économie sociale et solidaire apporte une sorte de couronnement à cette évolution. Mais, à ce niveau aussi, des ambiguïtés existent quant à l'objet ESS, avec des périmètres très différents, voire incompatibles, selon les politiques publiques de l'ESS (cf. D. Demoustier, 2011).

La chaire d'économie sociale et solidaire de l'UPMLV, comme son nom l'indique, s'inscrit dans cette histoire. Au-delà de son nom, ses partenaires relèvent des trois statuts, mutualiste, coopératif et associatif. En tant que chaire universitaire, elle a ici un rôle particulier à jouer. Ses recherches doivent, en effet, permettre de mieux identifier l'unité de cette autre économie, de mieux définir l'identité de l'ESS. Ce deuxième numéro des cahiers de la chaire apporte une contribution en ce sens en choisissant la voie des fondements microéconomiques de l'ESS.

Bien que souvent peu connus, des travaux portant sur l'ESS ont été développés dans ce champ essentiel de l'analyse économique que constitue la microéconomie. Ce numéro n'en fait pas l'inventaire mais en prélève trois échantillons représentatifs puisque les modèles sélectionnés couvrent le spectre de l'ESS avec un premier modèle relatif aux mutuelles d'assurance, un deuxième s'appliquant aux coopératives de travail et un troisième modélisant le don et le bénévolat si présents dans les associations. La comparaison de ces modèles particuliers avec le modèle microéconomique standard enseigné dans les manuels, fait ressortir deux traits communs à la microéconomie appliquée à l'ESS : des comportements ouverts sur les autres, d'une part, et des liens sociaux faisant place à la solidarité. Parce que ces deux traits sont à l'opposé des hypothèses du modèle microéconomique standard, fondé sur l'intérêt égoïste et le marché auto-organisé, ces modèles microéconomiques sont rejetés dans les marges de la discipline.


Dans sa conclusion, ce deuxième numéro des cahiers de la chaire pose alors la question de l'intégration des fondements microéconomiques de l'ESS dans le modèle de référence afin que ces derniers renouvellent l'idéal des économistes. Cette conclusion ouvre des pistes pour avancer dans cette direction.

Introduction

Dans son rapport sur l'économie sociale et solidaire (ESS), remis en avril 2010 au premier ministre François Fillon, le député F. Vercamer [2010] dresse une nouvelle fois le constat de son hétérogénéité due aux réalités diverses qu'elle recouvre et aux visions différentes voire divergentes qui lui sont associées. L'appellation d'économie sociale et solidaire, qui tend aujourd'hui à s'imposer en France, veut remédier à cette difficulté. Elle traduit une volonté d'intégrer ces différentes réalités dans une vision et une compréhension communes dont s'est fait l'écho le récent guide du CIF-OIT (2010). Ce mouvement est manifeste au niveau de ses organisations professionnelles comme au niveau des politiques publiques avec l'apparition en mai 2012 d'un Ministère délégué à l'économie sociale et solidaire. Toutefois, l'émergence d'une appellation unitaire ne règle pas tout. Elle laisse encore vive l'interrogation sur l'objet ESS, qui reste pour beaucoup largement non identifié. Pour avancer dans cette identification, les analyses de l'ESS au niveau théorique ont un rôle important à jouer.

L'objet de notre article est d'apporter une contribution à l'élaboration théorique de l'ESS en suivant la voie de ses fondements microéconomiques. En effet, des travaux, plus ou moins nombreux et souvent peu connus, ont été menés, dans le champ de la microéconomie, sur telle ou telle partie de l'économie sociale et solidaire. Une microéconomie appliquée aux mutuelles d'assurance, aux coopératives de travail ainsi qu'au don très présent dans les associations, a ainsi été développée. Nous proposons de les examiner non pas sur le mode du survey mais sur celui de l'échantillon représentatif. Nous prendrons un exemple de modèle microéconomique relatif aux mutuelles, aux coopératives et aux associations, dans le but de considérer les écarts qu'ils introduisent par rapport au modèle microéconomique de référence, celui de l'équilibre général concurrentiel. L'analyse de ces écarts nous permettra alors d'identifier les fondements microéconomiques communs à l'ESS.

Nous commencerons par présenter, dans une première section, le modèle walrasien standard de l'équilibre général en nous situant dans le cadre de l'assurance. En effet, ce dernier permet d'explicitier la présence invisible de l'ESS au sein du modèle standard. Nous réserverons, ensuite, une section à chacun des trois échantillons microéconomiques de l'ESS sélectionnés en vue de repérer leurs différences avec le modèle microéconomique des manuels. De cette comparaison, il ressortira deux traits communs aux fondements microéconomiques de l'ESS : des comportements qui ne se réduisent pas à la recherche de l'intérêt privé, des liens sociaux



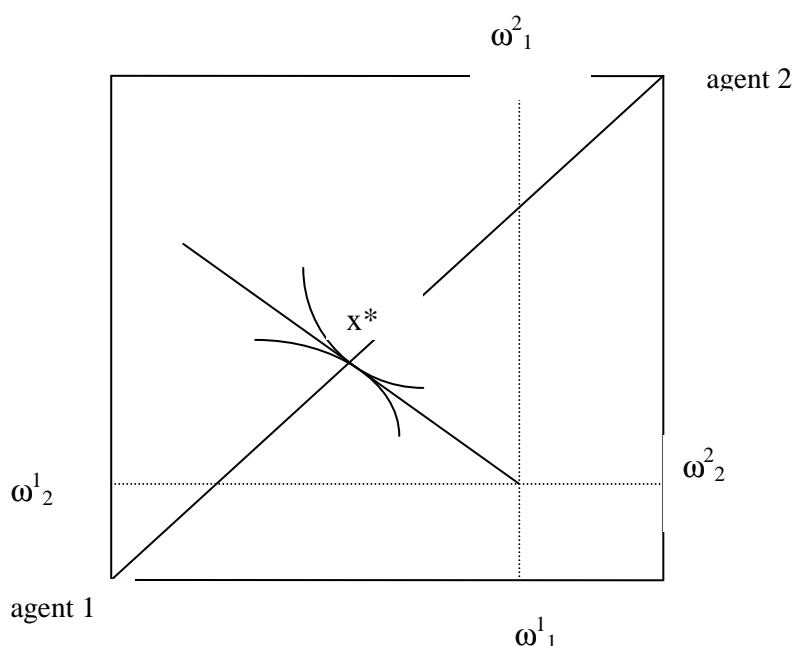
qui ne se réduisent pas au marché auto-organisé. Cette autre économie que représente l'ESS apparaîtra ainsi marquée positivement et concomitamment par la dimension altruiste de ses comportements et la dimension solidaire de ses liens sociaux. Nous réfléchirons en conclusion sur la possibilité d'intégrer ces spécificités dans le modèle de référence afin que l'ESS ne se trouve plus repoussée dans ses marges.

1. La présence invisible de l'ESS dans le modèle standard

De manière générale, le modèle standard d'équilibre général concurrentiel répond sans le dire aux canons de l'ESS. Par exemple, l'absence de pouvoir de marché, que traduit l'hypothèse de prix donnés, fait que sur le marché c'est un homme une voix. Ou, encore, parce que les firmes, à l'équilibre concurrentiel de longue période, n'y font pas de profit. Pour cette raison, Ch. Colette et B. Pigé [2008, p.81] ont considéré que les organisations de l'ESS ne pouvaient se distinguer des firmes de la concurrence parfaite. Mais voyons, plus précisément en quoi, le modèle de base de l'assurance contient une présence invisible de l'ESS.

Situons nous dans le cadre très simplifié de la boîte d'Edgeworth, modélisant une économie de marché à deux individus qui disposent d'une ressource contingente à deux états de la nature (le bien s'il fait beau et le bien s'il pleut), avec ω_h^i représentant la ressource de l'individu i dans l'état contingent h . Les individus sont averses au risque et ont les mêmes probabilités subjectives sur les deux états de la nature. Enfin, il n'y a pas de risque macroéconomique en ce sens que la quantité totale disponible du bien sera la même dans les deux états futurs de la nature (la boîte d'Edgeworth est un carré). Sous ces hypothèses, il existe un seul équilibre général concurrentiel à partir des comportements de maximisation de l'utilité espérée de chaque agent, caractérisé par une allocation d'équilibre x^* située sur la diagonale où chaque agent s'assure d'une consommation indépendante du temps qu'il fera (figure 1). Le prix relatif d'équilibre de chaque bien contingent y est égal à la probabilité relative de cet état contingent. Dans ce cas particulier, à l'équilibre des marchés contingents, « il y a *assurance totale mutuelle* des deux consommateurs » [J.-J. Laffont, 1985, p. 65, souligné par nous]. Ainsi, l'assurance prend la forme et l'esprit d'une mutuelle dans le modèle microéconomique élémentaire avec marchés contingents. Mais nous savons aussi que les marchés contingents deviennent une forme d'organisation du risque très coûteuse à organiser quand le nombre d'individus devient très grand puisqu'elle nécessite de créer 2^I marchés contingents avec I le nombre d'individus. L'allocation Pareto-optimale (c'est-à-dire efficace au sens où elle épuise les opportunités d'amélioration mutuellement avantageuse) associée à l'équilibre concurrentiel peut être obtenue à un moindre coût social.

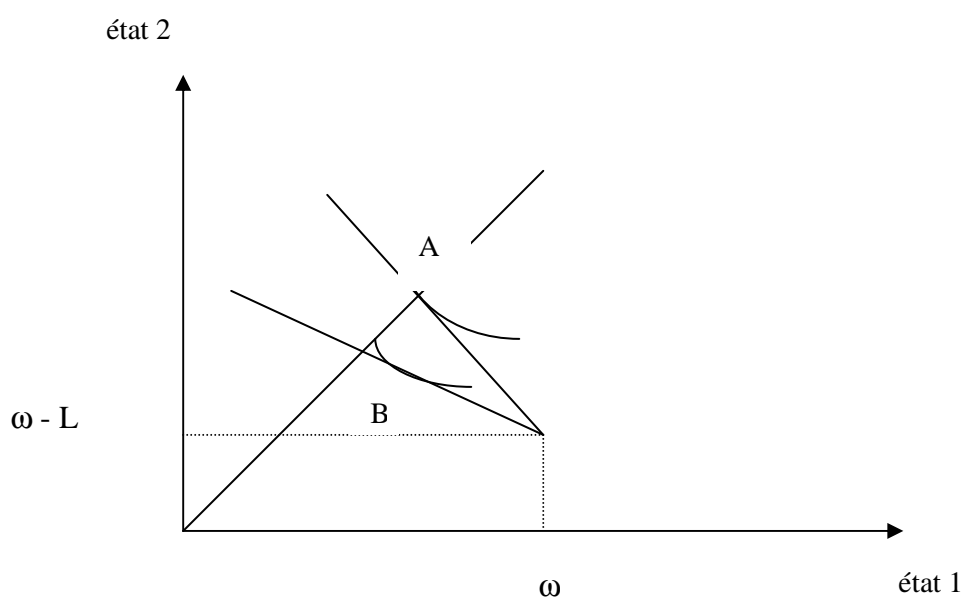
Figure 1 : Equilibre avec assurance totale mutuelle



Pour remédier à cette difficulté, la microéconomie de base propose une autre « organisation du partage du risque » [J.-J. Laffont, op. cit., p. 104] qui permet d'atteindre l'allocation Pareto-optimale à un coût plus faible. Soulignons au passage que le risque est ici considéré en termes de « partage », confortant la présence invisible de l'ESS dans la microéconomie de base. Adaptons quelque peu les données du problème. Il y a désormais I individus identiques (même aversion au risque) qui disposeront, chacun, d'un bien selon deux configurations : en quantité ϖ si l'individu n'a pas d'accident et en quantité $\varpi - L$ en cas d'accident. Chaque individu a la même probabilité π d'avoir un accident. Les probabilités d'accident des différents agents sont indépendantes et I est suffisamment grand pour que la loi des grands nombres s'applique. Selon cette dernière, on peut considérer que les ressources par tête de l'économie seront toujours égales à $(\varpi - L)\pi + \varpi(1 - \pi) = \varpi - \pi L$. Plutôt que d'imaginer les 2^I marchés contingents qui aboutiront pour chaque agent à cette allocation égalitaire Pareto-optimale, la microéconomie de l'assurance les remplace par une compagnie d'assurance sur un marché concurrentiel. Cette dernière perçoit de chaque agent une prime α en contre partie de quoi elle verse à chacun un remboursement d'un montant L en cas d'accident. Du fait du marché concurrentiel, la compagnie ne réalise pas de profit et son équilibre budgétaire asymptotique (quand I tend vers ∞) est donc égal à : $\alpha = \pi L$. Cette prime égale à l'espérance mathématique du risque est qualifiée de prime équitable. Dans ce cas, l'équilibre avec la

compagnie d'assurance permet d'aboutir à la même allocation que celle de l'équilibre des marchés contingents mais avec des coûts de transaction plus faibles. On peut d'ailleurs facilement lever l'hypothèse de concurrence parfaite et faire dès lors apparaître une prime qui s'écarte de la prime équitable en raison du pouvoir de marché de la compagnie d'assurance. Dans ce cas, l'assurance ne sera pas totale (on s'éloigne de l'esprit de la mutuelle). Sur la figure 2, l'équilibre avec prime équitable est représenté par le point A et l'équilibre avec une prime supérieure est représentée par le point B.

Figure 2 : Prime équitable ou non de la compagnie d'assurance



Au final, le cadre normatif idéal de la concurrence parfaite contient de manière implicite les ingrédients de l'ESS : assurance totale mutuelle, partage des risques et prime équitable sont les indices de sa présence invisible. Toutefois, dès lors que l'ESS est modélisée de manière explicite, dans un souci de réalisme, c'est au prix d'un éloignement radical avec le modèle microéconomique standard.

2. Un modèle d'assurance avec mutuelles

La découverte d'une modélisation explicite des mutuelles oblige à glisser aux marges de la microéconomie. Ainsi, D. Henriot et J.-Ch. Rochet [1991], dans la section 4 du chapitre 5 de leur ouvrage, *Microéconomie de l'assurance*, développent un modèle aux hypothèses très éloignées de l'idéal afin de rendre compte « du développement des mutuelles sur le marché de l'assurance automobile en France » (p. 109-115). S'ils reconnaissent que des « raisons sociologiques ont contribué à la création de ces mutuelles » (p. 111), leur modèle se centre sur les facteurs économiques basés sur le fait stylisé mettant en correspondance la date de création des mutuelles avec la fréquence et le coût des accidents :

Tableau 1 : Création des mutuelles et fréquence des accidents

Professions	Nom de la Mutuelle	Année de création	Fréquence des accidents %	Coût moyen des accidents
Agriculteurs	CCMA	années 1920	07,7	77
Fonctionnaires	GMF	1934	12,1	95
Enseignants	MAIF	1934	---	---
Artisans	MAAF	1950	11,4	83
Ind. et commerçants.	MACIF	1960	14,1	103

Sources : Statistiques de l'AGSAA, 1982

Ce tableau indique en gros que « les mutuelles ont été créées successivement dans l'ordre croissant des risques » (p. 111). Le modèle proposé d'équilibre avec mutuelles va rendre compte de ce fait stylisé. Pour cela, les auteurs considèrent une population d'individus confrontés à un risque d'accident se traduisant par une perte d'un montant D . Les individus ne diffèrent que par la probabilité p d'accident distribuée sur l'intervalle $\Gamma = [p, \bar{p}] \subset]0,1[$ selon une densité positive f . Par simplification, la taille du marché est normalisée à 1. Les auteurs définissent alors la mutuelle par les traits suivants : les contrats proposés stipulent l'assurance complète, les primes sont identiques pour tous les adhérents et, enfin, les profits espérés sont nuls. De manière formelle, une mutuelle est un ensemble T dans Γ .

Enfin, en contrepartie de l'assurance complète, la mutuelle demande à tous ses adhérents faisant partie de T une prime uniforme égale à :

$$\pi(T) = \frac{1}{\mu(T)} \left[\int_T p Df(p) dp + C(\mu(T)) \right]$$

où $C(\cdot)$ est la fonction de coût de gestion et où $\mu(T) = \int_T f(p) dp$ s'interprète comme la taille de la mutuelle. Afin d'introduire une raison économique à la formation de mutuelles sur le marché de l'assurance, les auteurs supposent une forme de rendements croissants qui rend avantageuse la mutualisation. Les rendements croissants sont liés à la présence de coût fixe donnant à $C(\cdot)$ une forme en U.

L'émergence d'un nombre stable de mutuelles couvrant tous les individus correspondant à l'équilibre du marché va être modélisée en s'inspirant de la théorie des jeux coopératifs. Sans entrer ici dans le détail du modèle, l'algorithme retenu fait émerger les mutuelles par ordre croissant des risques selon le principe simple suivant : la première mutuelle est obtenue en minimisant la prime sur toutes les coalitions possibles dans Γ , puis la deuxième en minimisant la prime sur les coalitions d'individus restants et ainsi de suite. Les auteurs montrent alors qu'il existe au moins une configuration stable de mutuelles où tous les individus sont couverts par une mutuelle et aucun n'a intérêt à sortir de sa mutuelle pour en créer une nouvelle.

Deux spécificités de ce modèle d'équilibre avec mutuelles l'écartent fortement du modèle de base et le repoussent dans ses marges : la non recherche de profit et la présence de groupes. L'absence de profit n'est plus ici un résultat imposé par la loi du marché à des agents maximisateurs de profit mais le fait même de la décision des acteurs. Le non profit est ici volontaire et non plus involontaire. La présence de groupes, qui passe par l'emprunt à la théorie des jeux coopératifs, fait du marché autre chose que le tas de sable qu'il est dans le modèle de base où les individus sont des éléments détachés les uns des autres, dépourvus entre eux de tout ciment collectif. Ce sont là deux entorses à l'individualisme libéral auquel se réfèrent les économistes.

3. Equilibre général avec des firmes autogérées

Après la microéconomie appliquée aux mutuelles d'assurance, nous abordons maintenant son volet relatif aux coopératives, qui constitue un programme de recherche beaucoup plus nourri que le précédent. En effet, à partir des articles pionniers de B. Ward [1958] et de E. Domar [1966] en équilibre partiel, toute une littérature a vu le jour en équilibre général dont la remarquable contribution de J. Vanek [1970]. J. Bonin et L. Putterman [1987] en ont proposé une synthèse. Toutefois, à partir des années 1990, cette veine de travaux s'est quelque peu asséchée. Nous prendrons l'article de J. Drèze [1984] comme échantillon de ces contributions à une microéconomie appliquée aux coopérations ouvrières de production.

En effet, tous ces modèles se réfèrent exclusivement aux coopératives de travailleurs dont les salariés sont aussi les décideurs. Pour J. Drèze, ceci n'en restreint pas leur portée empirique puisque selon lui elle « englobe l'expérience unique de la Yougoslavie, et les expériences plus limitées des kibbutzim israéliens, des coopératives de Mondragon en Espagne et des entreprises autogérées éparses dans les économies capitalistes des pays industriels » (op. cit., p. 14). A cette liste, J. Drèze ajoute encore les entreprises familiales et individuelles, certains monopoles publics ou privés ainsi que les organisations collectives de travailleurs quand elles interviennent dans les décisions de gestion des entreprises capitalistes, voire des organismes de sécurité sociale. Finalement, il conclut sa liste par trois petits points. Nous reviendrons en conclusion sur l'étendue de cette liste.

Nous choisissons, en nous plaçant dans un cadre simplifié, une présentation comparée de ce modèle avec le modèle de base comprenant la firme néoclassique ou capitaliste maximisant son profit. Soit donc une économie de court terme avec un bien de consommation produit par les firmes en quantité y^j pour la firme j . Chaque firme utilise pour sa production un bien de production (équipement...) en quantité k^j fixe à court terme et une quantité z^j de travail qui est égale à la somme des quantités apportées par les travailleurs i de la firme j . On note $y^j = f(z^j)$ la fonction de production de court terme. Les prix concurrentiels unitaires de ces biens sont respectivement notés p_y, p_k et p_z . Alors que la firme néoclassique capitaliste maximise son profit, noté Π , dans le modèle à firme autogérée celle-ci maximise la valeur ajoutée par travailleur (en faisant l'hypothèse simplificatrice que chaque travailleur sociétaire offre la même quantité de travail). Le tableau 2 ci-dessous présente chaque modèle :

Tableau 2 : La firme autogérée comparée

Comportement de la firme autogérée j :	Comportement de la firme capitaliste j :
$\text{Max} \frac{Va}{z^j} = \frac{p_y y^j - p_k k^j}{z^j}$ $y^j = f(z^j) \text{ et } z^j = \sum_i z^i$	$\text{Max} \Pi = p_y y^j - p_k k^j - p_z z^j$ $y^j = f(z^j) \text{ et } z^j = \sum_i z^i$

Sur la base de la firme autogérée, J. Drèze modélise ensuite l'économie de marché autogérée en adaptant le cadre de la théorie de l'EGC. Sans entrer ici dans cette modélisation, nous en retiendrons les démonstrations auxquelles elle aboutit : l'économie de marché autogérée contient un équilibre général des marchés et cet équilibre général exhibe la propriété de l'optimalité parétienne. Du point de vue de l'efficacité économique (équilibre et optimalité), l'autogestion fait aussi bien que le capitalisme avec les mêmes restrictions quant aux conditions à réunir pour établir ces démonstrations.

Attachons nous maintenant à relever les différences que le modèle d'économie de marché autogérée introduit par rapport au modèle de base en commençant d'ailleurs par préciser que ces différences interviennent sur un même fond, celui de la concurrence parfaite sur le marché du produit et du capital, même si ce dernier est neutralisé à court terme. Cette base commune fait ressortir d'autant les différences qui les séparent. Elles interviennent à deux niveaux liés entre eux : celui de la firme et celui du marché. Au niveau de la firme, la maximisation dans le cas de l'autogestion porte comme on l'a vu sur la valeur ajoutée par travailleurs qui pourra faire intervenir des coefficients afin de prendre en compte la différenciation du travail. Il en découle que la rémunération des travailleurs n'est plus constituée par le salaire de marché du modèle de l'économie capitaliste mais elle devient une part de la valeur ajoutée qui, dans les modèles d'autogestion, est en général égale à $z^i \frac{Va}{z^j}$ pour le travailleur sociétaire i de la firme autogérée j . Sa détermination renvoie à une autre différence qui touche la décision collective de la firme. Celle-ci n'est plus prise par les actionnaires mais par les travailleurs sociétaires. Du côté du marché, le modèle d'équilibre général concurrentiel à firmes autogérées ne comporte pas de marché du travail puisque le travail n'y est plus une marchandise. Certes, comme l'a remarqué E. Malinvaud [1993, p. 258-259], le cadre concurrentiel général du

modèle mettra les firmes autogérées en concurrence entre elles pour attirer les travailleurs sociétaires avec sans doute une tendance à l'égalisation de leur rémunération pour un même type de travail. Pour autant, nous ne sommes pas d'accord avec E. Malinvaud quand il en déduit que ce n'est pas un abus de langage que de continuer à parler de marché du travail. En effet, il est possible de spécifier un modèle d'EGC dans lequel les firmes autogérées, c'est-à-dire l'ensemble des travailleurs sociétaires, suite à un accord entre elles, conviennent que l'écart entre les rémunérations ne dépasse pas un certain seuil, détachant la rémunération de chacun de sa productivité. S'il y a déconnexion entre l'affectation des sociétaires aux tâches et la part obtenue de la valeur ajoutée, un scénario égalitaire peut même avoir lieu où les parts de valeur ajoutée seront égales (R. Leroy, 1983).

Cette discussion fait ressortir la dimension politique aussi bien de la firme que du marché. En effet, l'équilibre avec firmes autogérées révèle, par différence, la nature politique des modèles économiques que captait l'expression aujourd'hui inusitée d'économie politique. Ainsi, E. Malinvaud (op. cit., p. 255) souligne que « ce courant de recherches ne répond pas au seul souci de prendre en compte certains aspects du comportement effectif des entreprises (...), il est aussi animé d'un esprit de réforme, parfois même de prosélytisme ». A l'inverse, E. Malinvaud précise que son propos s'en tient à « la logique économique mise en œuvre ». Ainsi, la microéconomie empirique ou la microéconomie mathématique peuvent être deux manières de laisser dans l'ombre la part politique de l'économie, l'une en s'en tenant aux faits, l'autre à la logique. Pour les modèles avec firme autogérée, la part politique révèle un comportement du salarié sociétaire qui ne recherche plus la plus grande rémunération pour lui mais une rémunération équitable au travers d'une décision collective.

4. Équilibré général avec des dons


Comme le rappelle J. Quiggin [1997], le modèle de base en économie, hérité d'Adam Smith et couronné par les deux théorèmes de l'économie du bien-être, représente une économie entre des agents égoïstes (*selfish agents*). Cet auteur renvoie alors aux travaux de H. Margolis [1987] pour indiquer que cette hypothèse est souvent prise en défaut par les faits. Ainsi, au nom du réalisme, une vaste littérature a introduit l'altruisme en microéconomie dont la croissance est largement aujourd'hui alimentée par la nouvelle branche de la recherche économique qu'est l'économie expérimentale [cf. C. Clavien, 2010]. Pour autant, le modèle de base et son cadre normatif idéal s'en tient à son inamovible hypothèse d'agents égoïstes.

Cette dernière hypothèse ne permet pas de comprendre l'économie associative qui repose à la fois sur les dons et le bénévolat. Pour la France, le récent rapport du Cnis [E. Archambault et al., 2010] donne quelques chiffres afin de prendre la mesure de ces réalités. Longtemps aussi oubliées des statistiques, les associations commencent à voir leur poids économique mieux connu. Selon les données Insee-Clap établies pour 2008, on comptait 181 732 établissements sous statut loi 1901 employant 1 768 168 salariés, soit respectivement 7,7% et 7,8% de l'ensemble. Selon l'enquête auprès des associations réalisée par le Matisse et pilotée par V. Tchernonog, le nombre de bénévoles est estimé en France à 14 millions dont 37% d'entre eux dans les associations sans salariés qui ne sont pas incluses en règle générale dans l'économie associative. Enfin, selon l'enquête CNRS – Centre d'économie de la Sorbonne, les dons reçus en 2005 par les associations sans salarié s'élevaient à 1,1 milliards d'euros et à 1,9 milliards d'euros pour les associations employeurs, soit respectivement 10% et 4% de leurs ressources totales.

L'article pionnier et fondateur de cette veine de recherches introduisant l'altruisme dans les modèles microéconomiques fut celui de H. Hochman et J. Rodgers [1969]. Dans son sillage, de nombreux travaux se sont développés par rapport auxquels les deux volumes du *Handbook on the Economics of Giving, Reciprocity and Altruism*, publiés sous la direction de S.C. Kolm et J. Mercier Ythier [2006], offrent une synthèse et les avancées récentes. Notamment, le chapitre 5 du volume I constitue un vaste état de la littérature sur le thème de la redistribution volontaire dont le résultat central est son homologie au bien public, qui permet de justifier les systèmes publics de redistribution en fondant ceux-ci sur des désirs redistributifs privés ou sentiments bienveillants. En suivant notre ligne de conduite, nous sélectionnerons ici la seule

contribution de J. Kranish [1988] qui constitue pour nous un échantillon intéressant du fait de l'accent mis sur la comparaison avec le modèle walrasien de base. En préambule, J. Kranish souligne la « motivation positive » qui existe pour développer ce type de modèle en indiquant qu'aux Etats-Unis, les dons individuels en 1985 ont atteint un total de 66 billions de dollars selon les statistiques officielles du département américain du commerce.

La présentation qu'il fait de son modèle s'attache ensuite à faire ressortir par rapport au modèle de base ses deux principales différences que l'on retrouve sous une forme ou une autre dans toute cette veine particulière de recherches. La première est liée à l'introduction dans le modèle de transferts volontaires ou de dons de la part des individus, où t_h^{ij} est le don en bien h de l'agent i vers l'agent j . Lorsque l'agent i procède à un tel transfert, il est alors qualifié d'agent bienveillant ou d'agent bénévole si ce bien h est une quantité de travail. La seconde différence, liée à la première, est l'introduction d'interdépendance au niveau des préférences des individus. Dans le modèle de J. Kranish, elles prennent une forme particulière puisque la fonction d'utilité u^i de chaque agent, en plus de renvoyer de manière croissante aux quantités de biens consommées par l'agent i représentées par le vecteur x^i , est aussi liée à la répartition des richesses donnée par le vecteur nominal θ dans lequel interviennent les prix des ressources en biens. Soit, pour l'agent i , la fonction d'utilité suivante $u^i(x^i, \theta)$ où l'altruisme est modélisé par l'hypothèse suivante : $\forall j, u_j^i(x^i, \theta) > 0$. Toute augmentation de revenu bénéficiant à un autre agent j augmente l'utilité de l'agent i . Ces deux nouvelles hypothèses sont liées entre elles en tant que l'agent altruiste pourra améliorer son utilité en procédant à un transfert ou don augmentant les revenus des autres. C'est d'ailleurs l'idée essentielle de l'article pionnier de H. Hochman et J. Rodgers [1969] que de montrer que les dons peuvent aboutir à des allocations Pareto améliorées lorsque les agents sont altruistes. Sur cette base, J. Kranish démontre qu'il existe un équilibre général concurrentiel avec des dons. Par contre, du fait de la spécification de l'interdépendance des préférences retenue, cet équilibre walrasien nouvelle formule n'est plus un optimum de Pareto. Ce premier théorème du bien-être échoue dans le modèle de J. Kranish en raison des externalités en prix que son modèle ajoute. Pour d'autres formulations de l'interdépendance des préférences, T. Bergstrom [1971] ou G. Yi [1987] ont montré que l'équilibre général concurrentiel avec des dons conservait sa propriété d'efficacité parétienne.




En reprenant l'étude que Ph. Steiner [2009] a consacrée à l'altruisme dans l'œuvre de E. Durkheim, nous interpréterons l'équilibre concurrentiel avec des dons comme la marque de l'existence de liens sociaux solidaires entre les individus, que Durkheim subdivisait en deux catégories : ceux de l'altruisme familial et ceux de l'altruisme organique. Dans les deux cas, l'altruisme passe par des liens de solidarité, à l'intérieur de la famille pour le premier, à l'intérieur d'une organisation de solidarité dans le second. L'altruisme organique, parce qu'il renvoie à l'existence d'un groupe social organisé, qualifie plus spécifiquement l'ESS. En dépit des contributions qu'elle suscite, la microéconomie du don entre des agents altruistes n'est jamais intégrée au centre de la discipline, elle ne figure pas dans les manuels car ses hypothèses contestent trop fortement le modèle de base. Comme l'ont noté E. Archambault et alii [2010, p. 31], le bénévolat comporte « une dimension subversive de l'analyse économique dominante ».

Conclusion

Afin d'identifier l'objet ESS par le dégagement de ses traits communs, nous avons choisi la voie théorique de ses fondements microéconomiques. D'autres voies théoriques sont bien sur possibles comme celle de l'idéal-type que nous paraît suivre J.-F. Draperi (2009). Pour notre part, l'étude des trois échantillons microéconomiques représentatifs de l'ESS, éclaire l'objet ESS en lui attribuant deux traits distinctifs et communs à ses réalités : des comportements ouverts sur les autres, un lien social fondé sur la solidarité. Ces deux traits sont intimement liés dans l'économie politique de l'ESS où il s'agit de « la politique de ceux qui pensent aux autres » pour reprendre le beau titre du discours prononcé par L. Bourgeois au banquet de la Ligue de l'Enseignement (L. Bourgeois, 1914).

Pour chacun des modèles microéconomiques de l'ESS examinés, nous avons constaté que ces deux traits distinctifs les rejettent dans les marges du modèle standard, provoquent leur absence des manuels. En effet, c'est bien connu, les économistes ne retiennent que la seule dimension de l'intérêt égoïste. Chemin très ancien dans lequel F. Edgeworth s'inscrit au début de ses *Mathematical Psychics* [1881], déclarant que « le premier principe de la science économique veut que tout agent ne soit mû que par son propre intérêt ». Ayant cité F. Edgeworth, A. Sen observe que ce premier principe est « toujours d'actualité » dans son article sur « les idiots rationnels » [A. Sen, 1977]. Plus récemment, après le déclenchement en 2008 de la plus grande crise économique depuis 1929, J. Stiglitz [2010] dénonce cette même hypothèse « des modèles économiques dominants » qui supposent « cet individu calculateur, rationnel, égoïste et intéressé » (p. 397). A Sen nous rappelle que, comme c'était déjà le cas pour F. Edgeworth, cette hypothèse n'a jamais été vue comme réaliste ou empiriquement correcte par les économistes. Pour cette raison, son maintien échappe à la réfutation empirique, et relève comme J. Stiglitz l'écrit « d'une position théologique » (p. 390). Aussi, pour que l'ESS en tant qu'objet théorique identifié sorte des marges de la microéconomie standard où elle est confinée, il convient de modifier le modèle de référence, cet « idéal » des économistes. La tâche devrait être facilitée du fait que, comme nous l'avons vu, ce dernier contient de manière invisible les canons de l'ESS. Nous avons commencé ce travail en proposant une révision du modèle idéal des économistes. En associant au droit à la liberté un devoir d'altruisme (Ph. Kourilsky, 2011), nous avons déterminé un nouvel équilibre général qualifié de post-libéral (H. Defalvard, 2012).



En faisant une place à une économie politique et sociale, le modèle d'équilibre post-libéral entretient un lien étroit avec les réalités de l'ESS. Mais il ne s'y limite pas puisqu'il convient aussi aux éléments de la longue liste donnée ci-dessus par J. Drèze. Entreprises familiales, entreprises publiques, organismes de sécurité sociale, entreprises capitalistes à gouvernance négociée manifestent, de manière certes différente, les deux traits de l'équilibre post-libéral : des individus ouverts sur les autres et des liens sociaux solidaires. Dans cette perspective, si l'économie sociale et solidaire marque des spécificités, que ses statuts juridiques traduisent en partie, elle participe aussi d'une nouvelle économie politique. Elle devrait être l'aiguillon de la nouvelle alliance nécessaire l'économie dominante.

Bibliographie

ARCHAMBAULT E. et al. [2010], *Connaissance des associations*, Rapport du Cnis, n° 122, décembre.

BERGSTROM T. [1971], « Interrelated consumer preference and voluntary exchange », in A. Zarley, ed., *Papers in quantitative economics*, 2, university of Kansas Press, Lawrence, KS, p. 79-94.

BONIN J. ,PUTTERMAN L. [1987], *Economics of cooperation and the labor-managed economy*, Harwood Academic Pub., New York

BOURGEOIS L. [1914], « La politique de ceux qui pensent aux autres », dans *La politique de la prévoyance*, vol I, La doctrine et la méthode, Paris, Eugène Fasquelle Editeur, p. 3-11.

CIF-OIT [2010], *Economie sociale et solidaire : construire une base de compréhension commune*, Guide CIF-OIT.

CLAVIEN C. [2010], *Je t'aide moi non plus. Biologique, comportemental ou psychologique : l'altruisme dans tous ses états*, Vuibert.

COLETTE Ch. et PIGE B. [2008], *Economie sociale et solidaire, Gouvernance et contrôle*, Les Topos, Dunod.

DEFALVARD H. [2012], « Voie pour un enseignement pluraliste en économie. Leçons de microéconomie politique et morale », *Cahier de la Chaire ESS-UPEMLV*, 2012-1.

DRAPERI J.-F. [2009], « Au bénéfice de la crise : pour un projet d'économie sociale et solidaire », *Recma*, n° 313, p. 19-35.

DOMAR E. [1966], « The Soviet Collective Farm as a Producer Cooperative », *American Economic Review*, vol. 56, p. 737-757.

DREZE J. [1984], « Equilibre général et autogestion », *Revue européenne des sciences sociales*, p. 209-229.

EDGEWORTH F. [1881], *Mathematical Psychics : An Essay on the Application of Mathematical to the Moral Sciences*, London, Kegan Paul.

HENRIET D. et ROCHET J.-Ch. [1991], *Microéconomie de l'assurance*, Economica.

HOCHMAN H. et RODGERS J. [1969], « Pareto-optimal redistribution », *American Economic Review*, vol. 59, p. 542-557.

KOLM S.C, YTHIER J.-M [2006], *Handbook on the Economics of Giving, Reciprocity and Altruism*, vol. I et II, Elsevier, Amsterdam.

KOURILSKY Ph. [2011], *Le manifeste de l'altruisme*, éditions Odile Jacob.

KRANISH J. [1988], Altruism and Efficiency, A welfare Analysis of the Walrasian Mechanism with transferts, *Journal of Public Economics*, vol. 36, p. 369-386.

LAFFONT J.-J. [1985], *Cours de théorie microéconomique, vol. II, économie de l'incertain et de l'information*, Economica.

LEROY R. [1983], *Le scénario de l'égalité*, SCIO, Louvain-la-Neuve.

MALINVAUD E. [1993], *Equilibre général dans les économies de marché, l'apport de recherches récentes*, Economica.

MARGOLIS H. [1987], *Selfishness, Altruism and Rationality*, Cambridge University Press, Cambridge.

QUIGGIN J. [1997], « Altruism and Benefit-Cost Analysis », *Australian Economic Papers*, vol. 36[68], pages 144-55

SEN A. [1977], « Rational fools : A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory », *Philosophy and Public Affairs*, 6, p. 317-344. Cité d'après A. Sen [1993].

SEN A [1993], *Ethique et économie*, Puf [trad. de l'anglais *On Ethics and Economy*, 1987].

STEINER Ph. [2009], « Altruisme, égoïsme et individualisme dans l'Ecole durkheimienne », *Archive européenne de sociologie*, 1, p. 35-59.

STIGLITZ J. [2010], *Le triomphe de la cupidité*, Les liens qui libèrent.

VANEK J. [1970], *General Theory of Labour-Managed Market Economies*, Ithaca, Cornell University Press.

VERCAMER F. [2010], *Rapport sur l'économie sociale et solidaire*, La documentation française.

WARD B. [1958], « The Firm in Illyria : Market Syndicalism », *American Economic Review*, vol. 68, p. 566-589.

YI G. [1987], *Essays in general equilibrium theory*, Ph. D Dissertation, University of Rochester, Rochester, NY.