

Thomas Barreto
Economix, Université Paris 10 Nanterre
tobarreto@aol.com

Avec l'économie des conventions, un essai de caractérisation de l'économie sociale et solidaire

Introduction

De nombreuses recherches scientifiques prennent aujourd'hui pour objet l'« économie sociale et solidaire » ; cette expression ne renvoie pas à une réalité stabilisée dont on pourrait aisément identifier les contours. De fait, les chercheurs s'intéressant à cette « autre économie » n'utilisent pas les mêmes termes pour qualifier l'objet de leurs recherches. Ainsi, on distingue fréquemment l'« économie sociale », le « tiers secteur » et l'« économie solidaire ». De l'existence de cette pluralité de courants de pensée émerge une question : peut-on trouver un fondement conceptuel commun pour penser et caractériser l'économie sociale et solidaire ? Ce texte tente une réponse à cette question en s'appuyant sur l'économie des conventions.

Dans une première partie on revient sur trois approches théoriques distinctes : les courants de l'économie sociale, du tiers secteur et de l'économie solidaire. Malgré leurs différences, ces approches ont en commun de caractériser leur objet en opposition à d'autres secteurs, pôles ou composantes de l'économie. A cette idée d'une « économie plurielle » plus ou moins segmentée, on peut opposer, avec l'économie des conventions, l'idée d'une pluralité de modes de coordination traversant l'espace économique. L'économie des conventions en plaçant au cœur de son programme le thème de l'évaluation des biens et du travail permet de comprendre que les enjeux politiques se situent au sein même de l'activité productive et d'échange. L'existence d'une pluralité de modes de coordination traduit l'existence de tensions, dans l'espace économique et les organisations qui le composent, entre différentes façons d'évaluer les biens et les personnes.

L'espace économique est donc aussi un espace politique. On propose alors une caractérisation possible de l'économie sociale et solidaire, ce terme pourrait désigner les espaces de production et d'échange dans lesquels les règles de la coordination et les finalités de l'activité sont soumises à une contrainte très forte de légitimité qui suppose que chacun des acteurs engagés dans l'action dispose d'une capacité réelle à les influencer.

D'une « économie plurielle » à la pluralité des modes de coordination

Une part centrale des débats qui traversent la communauté des chercheurs se réclamant de l'économie sociale et/ou solidaire porte sur la nature de l'objet de leurs recherches ; au fond, la question est de savoir ce qui est étudié. Des divergences quant aux réponses apportées à cette question se dégagent une pluralité d'approches théoriques appartenant

au champ académique de l'économie sociale et solidaire. On distingue fréquemment les courants de l'économie sociale, du tiers-secteur et de l'économie solidaire (A). Malgré leurs différences, ces approches ont en commun de caractériser l'économie sociale et/ou solidaire en négatif par rapport à d'autres secteurs (public et privé) ou « pôles » (du marché, de la redistribution) ; pour cela, elles acceptent en partie les catégories conceptuelles utilisées par la théorie économique standard (B). Ainsi, l'idée d' « économie plurielle » développée par les théoriciens de l'économie solidaire a tendance à attribuer un caractère homogène – renvoyant à des logiques d'action distinctes – à chacun des « pôles » de l'économie, même si « l'hybridation » de ces « composantes » reste possible ; ceci révèle le caractère surplombant d'un cadre conceptuel qui n'intègre pas réellement l'activité productive à l'analyse (C). L'économie des conventions permet de concevoir différemment le caractère pluriel de l'économie ; une pluralité de modes de coordination – en tension potentielle – traverse les sphères de production et d'échange et les organisations qui les composent, y compris celles relevant *a priori* de l'économie sociale et solidaire. L'économie des conventions remplace également le politique au cœur même de l'analyse de l'activité productive ce qui permet d'entrevoir la possibilité d'une nouvelle catégorisation de l'économie sociale et solidaire (D).

A) Economie sociale, tiers secteur et économie solidaire

L'économie sociale renvoie, dans son acception la plus courante, à un secteur délimité de l'économie composé des mutuelles, des coopératives et des associations¹. Dans ce cadre, l'appartenance d'une organisation à l'économie sociale est conditionnée par le statut juridique qu'elle adopte. Le dénominateur commun de ces organisations est le principe de non-domination du capital (Bidet, p162) qui s'articule autour d'un certain nombre de règles fondamentales :

- Egalité des associés indépendamment de leur apport en capital : principe « un homme une voix »
- La rémunération du capital est limitée ou absente
- Une partie des excédents est affectée à des réserves impartageables, propriété collective de l'entreprise

Le respect de ces règles est supposé garantir la priorité donnée à l'utilité de l'activité sur sa rentabilité (Vienney, 1994, p81) et permettrait d'identifier un ensemble d'organisations économiques adoptant un comportement analogue, « différents du moins de ceux de la firme purement capitaliste » (ibid, p82). Bien que l'espace identifié comme relevant de l'économie sociale n'ait pas toujours été exactement le même selon les auteurs et les

¹ En France, la notion d' « économie sociale » sociale, bien que remontant au 19^{ème} siècle, n'a été introduite dans le droit qu'en 1981, pour désigner l'ensemble constitué par « les coopératives, les mutuelles et celles des associations dont les activités de production les assimilent à ces organismes » : ce qui exclue potentiellement du champ de l'économie sociale un certain nombre d'associations.

périodes², ce courant de pensée tend à segmenter conceptuellement l'économie en trois secteurs (public, privé, économie sociale). Chacune des trois composantes de l'économie est alors pensée comme relativement homogène ; c'est-à-dire composée d'organisations soumises à des règles et statuts juridiques particuliers qui les conduisent à adopter des comportements semblables. Pour le dire schématiquement, le fonctionnement du secteur public est subordonné à l'idéal de l'intérêt général, les entreprises privées ont pour motif principal la recherche du profit, tandis que la finalité des organisations de l'économie sociale consiste à satisfaire les besoins de leurs membres.

Le concept de « tiers-secteur » est beaucoup plus récent que celui d'économie sociale : il a émergé aux Etats-Unis au cours des années 1970. Dans sa version originelle, cette idée renvoie exclusivement au secteur composé par les organisations sans but lucratif, ce qui exclut de son champ les coopératives et les mutuelles, au motif qu'elles peuvent redistribuer une part de leurs bénéfices à leurs membres (Laville, document de travail)³. On peut identifier, par exemple sous la plume d'Alain Lipietz (2001), Une définition plus large de cette notion ; selon lui, la caractéristique principale du tiers secteur est sa vocation d'utilité sociale et plus particulièrement de régénération du lien social sur une base communautaire: « tout le pari du tiers secteur est de recréer, sur la base matérielle des services rendus (...), ces fameux liens sociaux directs, de type communautaire, que ne sauraient assurer ni les salariés à statut précaire et à tâches chronométrés du privé, ni les fonctionnaires territoriaux ».

En réalité, ce qui est considéré comme relevant du tiers-secteur peut légèrement varier selon les auteurs ; néanmoins, l'idée qui préside à l'utilisation de ce concept est la même, et elle s'apparente à la perspective de l'économie sociale : l'économie est compartimentée en trois sphères étanches dont les fonctions principales diffèrent. Le tiers-secteur permettant en fait de satisfaire les besoins sociaux non assurés par le marché et l'Etat. Dès lors, il n'est pas étonnant qu'un certain nombre de critiques dénoncent l'idée d'un tiers-secteur voué à pallier les défaillances du marché et de l'Etat. De fait, les théoriciens anglo-saxons du *non-profit sector* adoptent cette position (Azam, 2003 ; Trouvé, 2005 ; Laville, document de travail), ce qui rend leurs réflexions parfaitement compatibles avec le cadre analytique de la théorie économique néoclassique (nous y reviendrons plus bas).

Les théoriciens de l'économie solidaire (Eme, Laville, Servet...), qui ont développé leur pensée en France et en Europe à partir des années 1980, tentent de se démarquer des approches de l'économie sociale et du tiers-secteur. Selon ces auteurs, l'approche par les statuts juridiques adoptée par l'économie sociale la rend statique (Laville, 2004), tandis que le tiers-secteur renverrait principalement à des formes de solidarité philanthropiques, proches de la charité et donc porteuses d'une forme de hiérarchisation sociale, auxquelles ils

² Pour une revue des différentes tendances traversant le courant de pensée de l'économie sociale, voir Vienney 1994.

³ Cette conception du tiers-secteur comme « non-profit sector » a été développée aux Etats-Unis par le John Hopkins project.

opposent une « solidarité démocratique » (Chanial et Laville, 2002) qui lie – ou oblige-mutuellement des personnes égales en droit.

Plutôt que de parler de secteurs, ces chercheurs préfèrent utiliser les termes de « pôle » ou de « composante » de l'économie. A chacun de ces « pôles » correspond un des trois principes d'intégration économique distingués par Karl Polanyi (1983) : le marché, la redistribution, et la réciprocité⁴. Chacun de ces principes renvoie à un mode particulier de circulation et de répartition des biens et services au sein d'une même société (Servet, 2007). Dans ce cadre d'analyse, les échanges marchands sont exclusivement motivés par la recherche de l'intérêt, par la réalisation d'un profit ; le principe de redistribution soumet la circulation des richesses à des objectifs collectifs et politiques, il suppose la présence d'une autorité centrale puissante qui soit en mesure de l'organiser ; La réciprocité implique une forme d'interdépendance entre les individus, l'échange n'est plus motivé par le profit ou soumis aux objectifs politiques d'une autorité extérieure, il répond à la volonté de tisser un lien social, par obligation mutuelle, entre les individus ou les groupes d'individus.

L'adoption du cadre conceptuel polanyien conduit *in fine* à la théorisation d'une « économie plurielle » dont « le marché est une des composantes qui, tout en étant majeure n'est en rien unique » (Laville cité par Azam, 2003 p158). L'économie solidaire se situant « aux côtés de l'économie de marché et du secteur public » (Laville 2004) ; ce « pôle » étant caractérisé par la primauté accordée au principe de réciprocité. Finalement, la différence par rapport aux approches de l'économie sociale et du tiers secteur repose principalement sur l'idée que cette troisième composante de l'économie ne peut être réduite au respect d'un certain nombre de règles juridiques et organisationnelles ; plus fondamentalement, l'économie solidaire est identifiée à des « initiatives citoyennes » qui placent le principe de réciprocité à leur fondement et sont porteuses d'une dimension politique entendue comme capacité à influencer les débats au sein de la sphère publique et donc les choix des pouvoirs publics.

Ce très rapide retour sur les notions d'économie sociale, de tiers secteur et d'économie solidaire, donne un aperçu de « l'extraordinaire hétérogénéité » (Caillé, 2003) des approches de l'économie sociale et solidaire quant à la catégorisation de leur objet. Néanmoins, au-delà de leurs différences, on peut identifier un point commun à ces différents courants : la définition de l'économie sociale et solidaire comme une autre économie aux côtés, ou en face, du marché et de l'Etat. L'hypothèse que nous développons dans la section suivante est que cette catégorisation en négatif de l'économie sociale et solidaire révèle, dans une certaine mesure, une acceptation implicite des catégories conceptuelles de la théorie économique dominante.

B) L'acceptation de la catégorie néoclassique de « marché »

⁴ On peut ajouter à ces principes l'administration domestique relevant de la sphère privée.

Comme le remarque Jean-Louis Laville (document de travail), l'analyse anglo-saxonne du tiers secteur se rattache explicitement au cadre analytique néoclassique. L'idée est que le tiers-secteur permet d'assurer l'allocation des ressources lorsque le marché et l'Etat se montrent défaillants. Dans cette approche, le marché parfait est toujours considéré comme un mode d'allocation optimal des ressources ; seulement, le fonctionnement du système de prix peut être mis en échec du fait de l'existence de monopoles naturels, de biens collectifs purs, d'externalités, de coûts de transaction trop importants ou d'asymétries d'information. Ces défaillances de marché justifient l'intervention de l'Etat (nationalisation du monopole, production de services collectifs, réglementation, etc.). Néanmoins, il existe également des défaillances de l'Etat (bureaucratie, faible productivité, etc.), ce qui légitime théoriquement la prise en charge d'un certain nombre d'activités par le tiers-secteur. Le *non-profit sector* est alors considéré comme une alternative de troisième ordre vouée à pallier les carences du marché et de l'Etat.

Les courants de l'économie sociale et de l'économie solidaire récusent cette hiérarchisation des modes d'allocation des ressources : l'existence d'une troisième « composante » dans l'économie ne s'explique pas par les insuffisances du marché et de l'Etat, il s'agit simplement d'une « autre » économie reposant sur des principes et des logiques d'action différentes. Cette définition de l'économie sociale et/ou solidaire comme une altérité, en opposition au marché et à l'Etat, se fait néanmoins au prix d'une acceptation – jusqu'à un certain point – des catégories conceptuelles de la théorie économique standard ; en particulier, les entreprises privées, et plus largement le capitalisme, sont assimilées au marché.

Du côté de l'économie sociale, un auteur comme Claude Vienney considère que l'étude de l'économie sociale doit porter sur un certain nombre d'organisations adoptant des comportements semblables, « différents du moins de ceux de la firme purement capitaliste des modèles économiques » (Vienney, 1994, p82) ; l'ambition n'est pas de contester le cadre formel de « l'économie des économistes » (ibid, p72) : la théorie économique standard (celle de l'équilibre général Walrassien) est jugée valide dans le champ de la « production marchande rentable en concurrence » (ibid, p72). Tout se passe comme s'il fallait élaborer d'autres outils d'analyse pour comprendre l'économie sociale, tandis que les méthodes et hypothèses néoclassiques seraient valables pour penser l'économie capitaliste.

On retrouve cette position chez les théoriciens de l'économie solidaire. Cette dernière est supposée se construire en opposition à une composante marchande de l'économie. Ce domaine de l'économie, qui renvoie en fait à l'ensemble des entreprises capitalistes, est supposé coordonné par le mécanisme des prix et soumis à la recherche par chaque agent de la maximisation de son utilité. Le marché dont parlent les auteurs appartenant au mouvement de l'économie solidaire est en fait très proche de la conception de l'économie développée par la théorie économique standard ; bien évidemment cela ne veut pas dire que leurs développements théoriques ne se démarquent pas très nettement de l'économie *mainstream* : d'une part, ils considèrent le marché comme un mode particulier de circulation et de répartition des biens et services (aux côtés de la redistribution et de la réciprocité), d'autre part, ils adoptent -sur des bases socio-anthropologiques- une position normative

extrêmement critique à l'égard du marché (ce qui n'est bien sûr pas le cas des économistes néoclassiques). Néanmoins, les théoriciens de l'économie solidaire reprennent à leur compte la conception néoclassique du marché pour caractériser le « pôle marchand » de l'économie, composante dans laquelle la logique d'action prédominante - si ce n'est exclusive- des agents repose sur la rationalité instrumentale de l'homo economicus. Ce courant de pensée hypostasie dans une certaine mesure le concept de marché et l'assimile au capitalisme ; il en résulte une vision très générale et homogène de l'économie capitaliste, finalement très proche du cadre analytique Walrassien dans lequel les entreprises sont de simples « boîtes noires » (modélisées par une fonction de production) cherchant à maximiser leurs profits.

C) Un cadre d'analyse en surplomb de l'activité productive

L'utilisation du concept de marché par le courant de l'économie solidaire révèle, à notre sens, la position surplombante qu'adoptent les auteurs qui s'en réclament. L'utilisation des catégories polanyiennes situe leurs analyses théoriques à un niveau très général qui semble attribuer un caractère homogène –renvoyant à des logiques d'action distinctes- à chacun des « pôles » de l'économie, même si « l'hybridation » de ces « composantes » reste possible. De cette position surplombante résulte une conception de l'économie qui semble délaisser la question de la production des biens et services, de l'organisation de l'activité productive, pour se focaliser sur leur circulation et leur distribution; la question étant alors de savoir en vertu de quel principe économique (marché, redistribution, réciprocité) elles sont réalisées. De fait, les catégories conceptuelles polanyiennes de marché, redistribution et réciprocité apparaissent principalement renvoyer aux modes de circulation et de répartition des biens et services : les richesses sont en quelque sorte considérées comme déjà là, la question de savoir comment elles sont produites n'est pas réellement posée.

Les développements théoriques du courant de l'économie solidaire ne portent pas réellement sur l'activité de production en elle-même. Une des conséquences de cette position est de penser le politique comme un espace extérieur à l'économique. Cette affirmation peut surprendre, dans la mesure où un des objectifs de ce courant est de mettre l'accent sur les dynamiques politiques dont sont porteuses les pratiques d'économie solidaire (Laville, 2004). Néanmoins, cette dimension politique est entendue comme l'influence que peuvent exercer ces pratiques, ces expériences, sur les choix généraux de société ; L'économie solidaire étant supposée porteuse d'une « réappropriation politique des grandes questions » entrouvrant la possibilité de subordonner « les choix économiques » à « des choix préalables de société » (Azam, 2003), on retrouve ici l'idée qu'il faut ré-encastrier l'économique dans le social. Mais le politique et l'économique sont pensés comme deux espaces fondamentalement distincts, pouvant s'influencer mutuellement, mais sans se confondre, liés mais séparés. Pourtant, s'il ne fait pas de doute que le politique s'inscrit dans la société civile et les instances représentatives traditionnelles, des enjeux de nature politique sont également implantés au sein même de l'économique, dans l'activité de production.

L'économie des conventions place au cœur de sa conception de l'économie les tensions de nature politique. L'espace productif est également un espace politique dans lequel se manifestent et s'affrontent diverses conceptions de ce qui est un bon produit ou un bon travail (Eymard-Duvernay, 2004, p75). Sur cette diversité des façons d'évaluer les biens et les personnes se fonde une pluralité de modes de coordination qui traversent les organisations productives. On peut alors concevoir une « économie plurielle » sur d'autres bases que le triptyque marché/redistribution/réciprocité.

D) Avec l'économie des conventions, une autre façon d'aborder la pluralité de l'économie

Le programme de recherche de l'économie des conventions est adossée à l'idée qu'il faut « complexifier l'économie » (Hirschman, 1986) ; cela suppose en particulier de remettre à plat les fondements anthropologiques sur lesquels la théorie économique standard appuie ses analyses. Ainsi, à l'hypothèse de rationalité substantielle et purement instrumentale utilisée par le *mainstream*, l'EC oppose l'idée d'acteurs dotés d'une rationalité limitée et réflexive. Dans ce cadre, les capacités cognitives et morales initiales des individus sont limitées, la coordination des actions ne peut donc se faire sur la base des seuls calculs stratégiques individuels ; elle est problématique et fondamentalement incertaine « dans la mesure où elle met en jeu des acteurs hétérogènes, se déroule dans le temps et vise un produit (ou un service) qui n'est jamais entièrement prédéfini » (Eymard-Duvernay, Favereau, Orléan, Salais, Thévenot, 2006, p 29). C'est pourquoi, la coordination entre les agents exige un cadre commun, une référence extérieure préalable (Salais et Storper, 1993, p48) ; les conventions fournissent ces repères communs inscrits dans l'environnement des acteurs, elles renvoient à une forme commune et construite d'évaluation (de qualification) des produits et des personnes.

Ces conventions peuvent notamment renvoyer à la qualité des produits (Eymard-Duvernay, 1989) ; il existe plusieurs façons d'évaluer les produits, de les « mettre en équivalence ». Ainsi, si l'on distingue par exemple les conventions de qualité industrielle, domestique et marchande⁵, l'équivalence (l'évaluation de la qualité) peut être réalisée « soit par des mesures techniques qui évaluent l'écart par rapport à des standards, soit par l'inscription dans une lignée de produits rattachés à une origine commune, soit par référence à un ensemble de transactions réalisées sur un marché et résumés par les prix » (Ibid, p346). Dans ce modèle, l'accord sur ce qui fait la qualité des biens permet la coordination des acteurs ; à chaque convention de qualité correspond donc un mode de coordination : « la pluralité des conventions de qualité explique la diversité des formes de coordination simultanément en vigueur, le tissu économique se présentant comme un écheveau de liens de natures différentes » (ibid, p347). Cette pluralité des modes de coordination fondés sur des modes d'évaluation des biens différents traverse l'économie, mais aussi les

⁵ Notons que le nombre de conventions de qualité n'est pas *a priori* limité à trois.

organisations productives elles-mêmes, il en résulte un débat et des tensions potentielles au sein de l'activité productive entre différentes conceptions de ce qu'est un bon produit.

L'économie des conventions permet de penser la pluralité de l'économie différemment des approches par secteurs ou par la distinction de principes généraux d'intégration économique, le triptyque marché/redistribution/réciprocité. L'espace économique n'est pas découpé en divers secteurs ou composantes, la pluralité des modes de coordination traverse l'ensemble de la sphère de production et d'échange et les organisations qui la composent (y compris, notamment, les organisations considérées comme relevant de l'économie sociale). En insistant sur l'idée d'évaluation- des biens, mais aussi des personnes et du travail - l'économie des conventions permet d'introduire la question politique au sein même de l'activité productive : qu'est ce qui a de la valeur ? En référence à quoi ? Qui détient le pouvoir de déterminer ce qui vaut ?

En s'appuyant sur l'économie des conventions, on voit que les enjeux politiques sont au cœur de l'activité productive et du travail ; ils ne se situent pas en surplomb de l'économique. L'espace productif est un lieu de confrontations potentielles entre une pluralité de conceptions du bien, de ce qui a de la valeur. La question de savoir qui détient le pouvoir de valorisation, c'est à dire la capacité de déterminer ce qui vaut (Eymard-Duvernay, 2008) et plus largement les finalités de l'activité productive et les règles qui l'encadrent, devient ici cruciale. Cette capacité est généralement répartie de manière inégale, en particulier, « il faut être dans un état, attribué conventionnellement, qui donne cette capacité », il peut donc exister des « tensions entre des prétentions différentes à la légitimité dans la définition des valeurs » (ibid, p198). Dans une version large, le pouvoir de valorisation concerne la capacité à définir le cadre commun de la coordination dont nous parlions plus haut. Dans la seconde partie de ce texte nous allons tenter de proposer une caractérisation possible de l'économie sociale et solidaire en référence à cette capacité. En effet, adopter le point de vue de l'économie des conventions empêche d'attribuer à l'économie sociale et solidaire des contours bien définis en référence à des façons d'évaluer, de produire, d'échanger et de travailler homogènes : l'idée d'économie sociale et solidaire ne peut être caractérisée en référence à un « pôle » unifié et alternatif au marché et à l'état. Dans cette optique, les organisations, les pratiques, ou les expériences identifiées -par les différents courants de pensée présentés plus haut- comme relevant de l'économie sociale et/ou solidaire peuvent elles-mêmes être traversées par une pluralité de modes de coordination mettant en tension des conventions concurrentes. Alors, on pourrait plutôt tenter de caractériser conceptuellement l'économie sociale et solidaire comme des espaces de production et d'échange, dans lesquels les conventions et les règles qui soutiennent la coordination productive, sont soumises à une contrainte très forte de légitimité qui suppose qu'elles soient réellement discutées et construites dans un cadre démocratique exigeant, conférant à chacune des parties prenantes (en premier lieux aux travailleurs) la capacité réelle d'agir sur ce cadre commun de la coordination et d'influer les finalités de l'action.

Donner aux acteurs un pouvoir politique dans la sphère économique, fondement conceptuel pour penser l'économie sociale et solidaire ?

Dans cette seconde partie, on met au premier plan la question de la légitimité des règles, normes et repères communs qui encadrent l'activité économique. On propose alors une conception de l'économie sociale et solidaire s'appuyant sur une méta-norme de « justice démocratique », impliquant que chacun des acteurs engagés dans l'activité dispose d'un pouvoir réel d'influer sur les règles et les orientations de la coordination (A). Cette caractérisation - à la fois souple et exigeante- de l'ESS interroge les clivages opérés par les auteurs et courants de pensée présentés dans la première partie (B).

A) Penser l'Economie sociale et solidaire en référence à une méta-norme de « justice démocratique »

L'économie des conventions met l'accent sur la nécessité pour les acteurs de se référer à un cadre commun pour coordonner leurs actions ; ce cadre fournit des repères réduisant l'incertitude et rendant possible l'ajustement des comportements. Contrairement à l'économie et la sociologie « classiques » qui « tendent à considérer les institutions fondatrices (le marché, la collectivité) comme exogènes, universelles et stables » (Eymard-Duvernay, Favereau, Orléan, Salais et Thévenot, 2006, p34), l'économie des conventions tente d'endogénéiser les institutions via les conventions, celles-ci sont construites par les acteurs en situation et soumises à la critique, « déformées par l'action, plurielles, évolutives ». « Les personnes sont placées dans un milieu conventionnel (formé en particulier de textes, de corpus, d'unités de comptes, d'instrument d'évaluation) qu'elles réaménagent pour parer aux défauts de coordination et de coopération » (Ibid, p34). Cela suppose, au niveau théorique, de doter les acteurs de capacités réflexives et politiques importantes qui leurs permettent d'interroger et de remodeler le cadre commun de leurs actions.

Mais est-il garanti que les acteurs puissent réellement exercer ces capacités politiques ? Certaines personnes ou certains groupes ne peuvent-ils pas être exclus du processus de ce remodelage du cadre de la coordination productive ? On peut tenter de caractériser l'économie sociale et solidaire en référence à ces questions. Il s'agirait alors d'espaces de production et d'échange dans lesquels l'ensemble des personnes engagées dans l'activité (en premier lieu les travailleurs, mais aussi l'ensemble des parties prenantes) disposeraient d'une influence réelle sur ce cadre commun ; en particulier sur les règles qui encadrent la production, mais plus largement sur les finalités de l'activité. Dans de tels espaces le pouvoir de valorisation évoqué plus haut n'échoirait pas à un groupe dominant (les détenteurs des moyens de production par exemple).

Une telle conception de l'économie sociale et solidaire s'apparente à l'idée de « méta-norme de la justice démocratique » (Ferreras 2007) ; cette dernière implique que chaque participant à l'activité productive dispose *a priori*, et de manière inconditionnelle, d'une légitimité égale à participer à l'établissement des règles qui organisent l'activité. Il s'agit

d'une « méta-norme » de nature procédurale en ce sens qu'elle ne renvoie pas à une conception substantielle du juste, mais organise au niveau collectif le choix entre des critères de justice de nature différente qui vont permettre d'établir des règles structurant l'organisation (Ibid, p141) ; son respect suppose « que chacun puisse prendre part à la définition des normes qui organisent le vivre ensemble (...) c'est la délibération de tous, moment d'opérationnalisation de la norme de justice démocratique, qui doit permettre de trancher entre les conceptions plus substantielles concurrentes » (ibid, p132)⁶.

On peut ici faire le lien avec la conception délibérative de la démocratie ; celle-ci pose que les décisions légitimes requièrent l'égalité dans deux sens distincts : les citoyens doivent être égaux et leurs arguments doivent obtenir la même considération (Bohman, 2008, p216). Cela implique la capacité réelle des personnes à influencer les décisions de nature collective, à faire entendre leur position ; un cadre démocratique formel, peut masquer l'incapacité de certains acteurs à faire valoir leur point de vue. Cette conception exigeante de la démocratie implique donc que chacun ait la capacité de s'exprimer, mais aussi d'être entendu (Sen, 1999 ; Bonvin, 2005, p28). Appliquée à la sphère de la production, du travail et de l'échange, cette forme de démocratie renvoie à ce qu'on évoquait plus haut, à savoir, la capacité réelle des acteurs à agir sur les règles qui encadrent l'activité et à déterminer ses finalités.

Se pose alors la question de l'effectivité de cette capacité politique des acteurs à agir sur les orientations de l'activité productive et les règles ou normes qui l'encadrent. Une égalité formelle entre les personnes, synthétisée par exemple par le principe « un homme une voix », s'avère nécessaire mais insuffisante ; en effet, l'application d'un tel principe peut très bien prendre place dans le cadre d'assemblées générales périodiques et ponctuelles, dans lesquelles la majorité des participants entérine des décisions sur lesquelles ils n'ont eu aucune influence. Plus largement, l'existence d'un certain nombre de ressources, au sens large, est nécessaire à l'exercice de cette capacité politique. Ces ressources peuvent s'inscrire dans le droit (comme le principe « un homme une voix ») ; elles renvoient aussi à la circulation de l'information, à la transparence, à la possibilité donnée aux personnes de se réunir pendant le temps de travail par exemple. Cependant, l'existence de telles ressources ne permet pas de garantir la participation effective des individus aux « processus de décision et choix collectifs qui les concernent » (Bonvin, 2008, p238). Avec Amartya Sen, on peut dire qu'un accroissement des ressources dont disposent les personnes ne garantit pas nécessairement un développement de leurs capacités réelles d'agir ; encore faut-il qu'elles disposent de *facteurs de conversion* leur permettant de transformer ces ressources en une liberté réelle. Il faut se garder de présupposer, comme le fait l'idéal démocratique basé sur le vote, que les personnes disposent *ex ante* « d'une capacité identique de faire usage de leurs opportunités et de leurs ressources ».

⁶ Le livre de Nathalie Ferreras s'appuie sur une enquête approfondie auprès de caissières de supermarché, elle met en avant les intuitions et les aspirations (frustrées) de ces dernières quand à l'égalité de chacun, son « égale prétention » à participer à établir les règles. La méta-norme de la justice démocratique traduit en termes conceptuels cette intuition.

Ces dernières remarques nous permettent de voir que les capacités politiques des personnes ne peuvent être considérées comme données ; leur développement suppose une forme d'apprentissage qu'on pourrait qualifier de politique. Au niveau individuel, cet apprentissage passe par un développement des capacités communicationnelles et publiques des personnes, il renvoie également à l'idée que les acteurs ne peuvent acquérir que progressivement une compréhension de l'environnement organisationnel et institutionnel dans lequel ils évoluent, cette compréhension est essentielle à l'exercice réel de capacités de nature politique. Cet apprentissage revêt également une dimension collective dans la mesure où la transformation des règles de la coordination met en jeu des acteurs engagés dans une action collective ; le résultat de cette action ne peut être déterminé a priori, en ce sens elle est apprentissage permanent.

L'économie des conventions met en avant la nécessité pour les acteurs de disposer de repères communs pour coordonner leurs actions ; ce cadre commun prend forme dans des règles, des conventions, des institutions qui orientent l'action et définissent « ce qui vaut ». Nous avons alors proposé de caractériser l'économie sociale et solidaire en référence à des espaces productifs et d'échange dans lesquels les règles de la coordination et les finalités de l'activité productive sont soumises à une contrainte très forte de légitimité qui suppose qu'elles soient discutées et construites dans un cadre démocratique exigeant permettant aux différents acteurs de la production et de l'échange (en premier lieu les travailleurs) de disposer de capacités réelles à les influencer. Une telle conception de l'économie sociale et solidaire permet de contester les clivages opérés par les auteurs et courants présentés en première partie elle permet une catégorisation à la fois plus souple et plus exigeante de l'économie sociale et solidaire.

B) Quelles implications pour la catégorisation de l'économie sociale et solidaire

Par rapport aux auteurs et courants présentés en première partie, la ligne de clivage que l'on propose pour catégoriser l'économie sociale et solidaire diffère. Cette dernière n'est plus définie en opposition à un pôle marchand, à l'Etat, ou à un secteur privé ou à but lucratif. La démarcation s'opère plutôt entre les espaces de production et d'échange dans lesquels l'ensemble des acteurs participant à l'activité détiennent une forme de pouvoir politique réel, une capacité réelle à influencer le cadre commun de la coordination d'une part, et, d'autre part, les modes d'organisation économique dans lesquels les règles de la coordination et les finalités de l'activité sont imposées à la majorité des acteurs, soit du fait de puissantes contraintes extérieures, soit parce qu'un groupe dominant est jugé seul détenteur légitime du pouvoir de valorisation. De fait, on peut ici rejoindre les auteurs se réclamant de l'économie solidaire : un environnement économique global dans lequel le principe d'évaluation marchand serait dominant donne la primauté aux consommateurs, détenteurs du pouvoir de valorisation, l'ensemble de l'activité productive est alors finalisée par la contrainte de satisfaction des consommateurs ce qui limite fortement le pouvoir politique des autres parties prenantes engagées dans les processus de production et

d'échange. Dans une autre perspective, l'essai de caractérisation de l'économie sociale et solidaire que nous proposons s'oppose clairement à concept de primauté de la « valeur actionnariale » ; c'est-à-dire à l'idée que la finalité de l'entreprise doit être de maximiser cette valeur et donc de servir les intérêts des seuls actionnaires. La notion de primauté de la valeur actionnariale s'applique aux grandes entreprises cotées, mais pose –plus largement- la question de l'organisation capitaliste de la production : cette dernière se caractérise par la primauté donnée aux détenteurs des moyens de production (ou à leurs mandataires) dans l'établissement des règles de coordination et par la subordination des travailleurs dans le cadre du contrat de travail. L'organisation capitaliste de la production implique une inégalité entre propriétaires des moyens de production et travailleurs quant à leurs capacités à agir sur les règles organisant le travail et les finalités de l'activité ; cette inégalité est en partie atténuée par le droit du travail (Eymard-Duvernay, 2008), mais on peut s'interroger sur la compatibilité de l'organisation productive capitaliste avec ce que nous avons appelé plus haut une « méta-norme de la justice démocratique »⁷. Néanmoins, de manière symétrique, rien ne garantit que des formes non capitalistes de production et d'échange soumettent leurs règles de fonctionnement et leurs objectifs à une forme de délibération exigeante dans laquelle chacun puisse exprimer et faire entendre sa position ; une remarque de François Bloch-Lainé, (cité par Latouche 2003, p147) apparaît ici éclairante : « Longtemps l'association a davantage représenté un statut qu'une méthode (...) nous avons vu beaucoup d'associations avec une vie plus théorique que réelle et la présence à leur tête de fortes autorités, géniales dans leur partie, mais rarement démocratiques ». Les règles de la coordination peuvent être déterminées arbitrairement par une minorité dans tous les types d'organisations, bien au-delà de l'entreprise capitaliste ; or, la définition de l'ESS que nous proposons se conçoit bien comme une opposition à toute forme d'arbitraire dans la sphère économique et dans le travail.

En réalité, le fondement conceptuel que nous proposons pour penser l'économie sociale et solidaire est à la fois souple et très exigeant. Souple, car il ne s'applique pas *a priori* à un secteur, un domaine, une composante de l'économie prédéterminée ; très exigeant car il suppose que les personnes disposent réellement de capacités politiques étendues dans la sphère productive et d'échange, y compris – et surtout- dans le cadre de l'exercice d'un travail rémunéré. Se référer à une forme de méta-critère de « justice démocratique » relève en partie de l'adoption d'une position normative qui ne permet pas de donner un contenu substantiel à l'économie sociale et solidaire : à la limite, on pourrait même dire que fonder l'analyse sur un tel critère ne présage pas de l'existence réelle, positive, d'une économie sociale et solidaire. Malgré tout, la portée de cette caractérisation de l'économie sociale et solidaire est également analytique et heuristique ; elle peut, en particulier, servir d'orientation et de repère au chercheur dans le cadre d'un travail empirique.

⁷ Remarquons ici qu'un auteur comme Walras considérait que l'accession du travailleur au statut de capitaliste via les « associations populaires de consommation, de production et de crédit » comme un moyen de concilier la démocratie et l'efficacité économique.

Conclusion

Le détour par l'économie des conventions nous a permis de mettre en avant l'idée que l'économie est traversée par des tensions de nature politique. L'activité économique, c'est-à-dire la production, la distribution et la consommation de biens et services, est organisée autour de règles, conventions, principes d'évaluation des biens, du travail et des personnes. Ce cadre commun, incluant les finalités de l'activité, est construit par les acteurs, il met donc en jeu une forme de pouvoir politique. Néanmoins, ce pouvoir politique peut être très inégalement réparti, certains acteurs étant jugés plus légitimes que d'autres. L'économie sociale et solidaire pourrait se définir en référence à l'idée que tous les acteurs impliqués dans l'activité économique doivent être considérés comme également légitimes à influencer sur les règles et les finalités de l'action, et en avoir les capacités réelles.

Une telle perspective permet de poser la question de la place du travail salarié dans la société contemporaine. Le travail salarié occupe une place centrale dans la vie sociale de la majorité de la population ; pourtant, l'état de travailleur salarié correspond généralement à une position dans laquelle l'individu est largement dépourvu de capacités politiques telles que nous les avons présentées (le droit du travail et les organisations de représentations des travailleurs compensant en partie cet état d'infériorité politique dans lequel se trouve le salarié). Si un projet général d'économie sociale et solidaire -ou de démocratisation de l'économie- devait exister, il pourrait avoir pour objectif premier d'octroyer aux personnes des capacités politiques réelles dans le cadre de l'exercice d'un travail rémunéré.

Bibliographie

AZAM, Geneviève. « Economie sociale, tiers secteur, économie solidaire, quelles frontières ? », *Revue du MAUSS*, n°21, 2003, p. 151-161.

Bidet, Eric. « L'insoutenable grand écart de l'économie sociale Isomorphisme institutionnel et économie solidaire », *Revue du MAUSS*, n°21,2003, p. 162-178.

Bohman, James. « Délibération, pauvreté politique et capacités », Dans *La liberté au prisme des capacités*, Editions de l'EHESS 2008, p. 215-235.

Bonvin, Jean-Michel. « La démocratie dans l'approche d'Amartya Sen », *L'Économie Politique* n°27, 2005, p. 24-37.

Bonvin, Jean-Michel. « Capacités et démocratie », Dans *La liberté au prisme des capacités*, Editions de l'EHESS 2008

Caillé, Alain. « Sur les concepts d'économie en général et d'économie solidaire en particulier », *Revue du MAUSS*, n°21, 2003, p.215-237.

Chanical, Philippe et Laville, Jean-Louis. « L'économie solidaire : une question politique », *Revue Mouvements*, n°19, 2002, p. 11-20.

Eymard-Duvernay, François. « Conventions de qualité et formes de coordination », *L'économie des conventions, numéro spécial de la Revue économique*, 1989, p.329-359

Eymard-Duvernay, François. *Economie politique de l'entreprise*. La Découverte, Paris, 2004.

Eymard-Duvernay, François. « Le marché est-il bon pour les libertés ? » Dans *La liberté au prisme des capacités*, Editions de l'Ehess, 2008.

Eymard-Duvernay, François. Favereau, Olivier. Orlean, André. Salais, Robert. Et Thevenot, Laurent. « Des contrats incitatifs aux conventions légitimes. Une alternative aux politiques néolibérales » Dans *L'économie des conventions. Méthodes et résultat. Tome 2, Développements* (sous la direction de François Eymard-Duvernay). La Découverte, Paris, 2006, pp 17-44.

Ferreras, Isabelle. *Critique politique du travail, travailler à l'heure de la société de services*, Presses de Sciences-Po, 2007.

Hirschman, Albert. *Vers une économie politique élargie*. Les éditions de minuit, Paris, 1986.

Laville, Jean-Louis. « Du tiers secteur à l'économie sociale et solidaire, débat théorique et Réalité européenne », document de travail.

Laville, Jean-Louis. « Economie solidaire : un état des lieux », *Sciences humaines*, Hors série n°46, 2004, p. 64-65.

Lipietz, Alain. *Pour le tiers secteur, l'économie sociale et solidaire : pourquoi et comment*, La Découverte, 2001.

Polanyi, Karl. *La grande transformation*, Gallimard, 1983.

SALAIS, Robert et STORPER, Michael. *Les mondes de production, enquête sur l'identité économique de la France*. Editions de l'EHESS, 1993.

Sen A. « Democracy as a universal value », *Journal of Democracy*, vol. 10, n° 3, 1999, p. 3-17.

Servet, Jean-Michel. « Le principe de réciprocité chez Karl Polanyi, contribution à une définition de l'économie solidaire », *Revue Tiers Monde*, n°190, 2007, p.255-273.

Trouvé, Hélène. « La dynamique des productions associatives, synthèse des travaux existants », document de travail.

Vienney, Claude. *L'économie sociale*, La Découverte, 1994.