

A la recherche d'une alternative Confronter économie solidaire et économie populaire

Gianfaldoni Patrick

Maître de conférences en sciences économiques
Laboratoire Biens Normes Contrats (LBNC) – EA 37 88
Université d'Avignon et des Pays de Vaucluse
Patrick.gianfaldoni@univ-avignon.fr

Llena Claude

Responsable éditorial
CRDP de l'académie de Montpellier
Doctorat de sociologie en cours au CNAM – Paris
claudelena@crdp-montpellier.fr

Introduction

L'économie solidaire s'inscrit dans un mouvement social historique et un projet politique : mouvement social historique parce qu'ancré sur la question sociale et totalement imprégné de luttes revendicatives aboutissant à l'avènement de droits sociaux puis d'un Etat social au XX^{ème} siècle, au croisement de l'ordre marchand et de l'ordre républicain (BARRÈRE, 2008) ; projet politique parce que possédant l'ambition d'instituer des espaces de rapports solidaires et démocratiques, une économie fondée sur la solidarité démocratique. Par opposition à la solidarité dite philanthropique, laquelle relève d'une « vision d'une société éthique dans laquelle des citoyens motivés par l'altruisme remplissent leur devoir les uns avec les autres sur une base volontaire », la solidarité démocratique repose sur « l'entraide mutuelle et l'expression revendicative par l'auto-organisation collective » et présuppose une égalité des droits dans l'engagement ainsi qu'une extension des fonctions démocratiques aux domaines qui touchent à l'économique et au social (LAVILLE, 2006, p. 376 ; LAVILLE, 2010, p.72).

L'économie populaire se caractérise à la fois par une grande diversité entrepreneuriale et une interdépendance affirmée avec la sphère formelle. La diversité de l'économie populaire est aussi variée que les idées de survie des populations exclues (activités non déclarées dans la ruralité désactivée, petits métiers sans déclaration officielle, ateliers informels ou clandestins, productions de biens et de services divers qui s'écoulent à travers un réseau tissé dans les banlieues de la périphérie de nos cités...). On a pu penser, dans un premier temps, que cette capacité à répondre, presque spontanément, aux exigences des consommateurs en fait de redoutables concurrents pour les entreprises formelles. Or ce n'est pas tout à fait le cas, car ces dernières ont su récupérer le dynamisme de l'économie populaire à leur profit. Il suffisait de les intégrer dans une stratégie d'externalisation des activités. Les entreprises formelles récupèrent, ainsi, la flexibilité et les faibles coûts de production générés par des micro-entreprises sous-traitantes non déclarées. Cette synergie productive montre le lien étroit existant entre production formelle et informelle (LAUTIER, 1994 ; MOZÈRE, 1999).

Pour confronter l'économie solidaire (ES) et l'économie populaire (EP), il convient en premier lieu de caractériser les principes et les valeurs qui forgent les deux modèles. Partant de là, les structures de l'ES semblent soumises à des tensions résultant de tendances à l'isomorphisme institutionnel, processus d'homogénéisation aux normes dominantes suivant trois mécanismes (DIMAGGIO et POWELL, 1983, pp. 149-150) : un isomorphisme coercitif

découlant d'une influence des normes d'action publique ; un isomorphisme mimétique résultant de l'adoption de normes marchandes ; un isomorphisme techniciste lié à une professionnalisation-managérialisation des activités. Les structures de l'EP semblent, quant à elles, reposer sur des capacités d'auto-organisation, normes issues d'une rationalité située collective des besoins sociaux et de l'accommodation à la nécessité, échafaudée sur des contraintes matérielles intégrées et des stratégies opportunes des acteurs. Toutefois, dans la réalité des pratiques d'organisation et des activités, l'ES et l'EP recouvrent des situations complexes, qui laissent percevoir des formes d'institutionnalisation et d'autonomisation. Nous voulons ainsi montrer que la frontière qui sépare les deux modèles économiques n'est pas aussi étanche qu'il n'y paraît à la lumière des études de cas présentés.

I. L'économie solidaire et l'économie populaire : deux modèles distincts

L'économie solidaire et l'économie populaire constituent deux modèles distincts, à la fois par le projet qui les fonde et au travers des propriétés qui les caractérisent. L'économie solidaire plonge ses racines dans l'économie sociale historique tout en renouvelant le projet et les formes d'organisation. En ce qui concerne l'économie populaire, nous sommes confrontés à une extraordinaire hétérogénéité, au point que l'on devrait utiliser le pluriel pour la qualifier : les économies populaires. Cela donne une mosaïque de registres d'action et d'expériences qu'il est bien délicat de délimiter.

1. Identifier l'économie solidaire

1.1. Un renouveau de l'économie sociale

L'économie sociale historique (ESH) et la nouvelle économie sociale (NES) ont une finalité commune, l'émancipation de la personne et le développement humain, et partagent les valeurs de liberté, de responsabilité morale, d'égalité des membres, de démocratie et de solidarité sociale. Découlant en droite ligne de ces valeurs, trois principes caractérisent les organisations formelles appartenant au champ de ce qu'il est convenu de dénommer l'économie sociale et solidaire (ESS) : la liberté se traduit dans un principe de libre adhésion et d'entreprise ; l'égalité et la démocratie fondent le principe de gestion démocratique (« une personne, une voix ») ; la solidarité sociale implique un principe de non lucrativité ou de lucrativité limitée. Dans leur dimension juridique et institutionnelle, l'ESH est composée de coopératives, d'associations et de mutuelles de grande taille, alors que la NES représente avant tout des associations et des coopératives innovantes. Et comme le souligne fort justement DEMOUSTIER (2003, pp. 114-115), la NES est constituée, à la différence de l'ESH, d'activités économiques collectives locales, de petite taille, souvent sans lien ou des liens distendus avec des fédérations nationales, voire parfois informelles. Les caractères qui distinguent fondamentalement l'ESH et la NES ressortent des interprétations théoriques qu'en donnent DRAPERI et LAVILLE.

Suivant DRAPERI, l'économie sociale historique s'est structurée, tout au long du XIX^e et du XX^e siècle, autour de la figure centrale de la coopérative : avènement des coopératives de production dans la première partie du XIX^e siècle et construction du cadre notionnel et juridique (St Simon - Proudhon) ; axe privilégié des coopératives de consommation des années 1870' aux années 1930' (théorisation de Gide) ; inter-coopération et développement du multi-sociétariat producteurs-consommateurs au fil des années 1950' à 1970'.

Le mouvement coopératif ou coopérativisme s'est ainsi construit sur l'articulation entre des expérimentations pérennisées d'entreprises marchandes mais a-capitalistes et une pensée privilégiant l'intérêt collectif (« la préférence coopérative ») et accordant une importance centrale aux statuts juridiques (comme périmètre institutionnel de l'économie sociale) (DRAPERI, 2009). A l'origine, l'ESH a émergé et s'est développée dans l'optique de fournir des voies alternatives au mode de production capitaliste¹. Mais ses prétentions de transformation sociétale se sont réduites au fur et à mesure que les entreprises coopératives ont du gérer des effets de taille et intégrer les contraintes et opportunités marchandes. Pour autant, les coopératives et mutuelles revendiquent toujours leur indépendance économique et politique et tiennent à la préservation de leurs statuts juridiques, leur assurant une propriété communautaire à usage collectif (DRAPERI, 2009). Dans cette perspective, les associations se seraient instituées par référence au vecteur coopératif et leur transformation au fil du temps ne peut se démarquer de l'influence première du mouvement de la coopération. DRAPERI (2003 b) voit ainsi dans l'émergence de la NES deux fortes tendances : la création de coopératives alternatives dans les années 1970' et 1980' suivie d'une nouvelle vague d'apparition de coopératives plus intégrées dans les années 1990' ; l'essor d'associations à finalité sociale dans les années 1980' puis leur transformation en entreprises sociales au cours des quinze dernières années, associations opérant dans le champ de l'intervention sociale ou culturelle, le plus souvent insérées dans un réseau ou une fédération, financièrement dépendantes des pouvoirs publics et/ou d'entreprises privées, répondant à un besoin d'intérêt général dans l'espace local (DRAPERI, 2003 a).

Dans un tout autre esprit, LAVILLE ancre l'économie solidaire dans une économie sociale historique façonnée par l'associationnisme, « projet constitué à partir d'actions collectives mises en œuvre par des citoyens libres et égaux se référant à un bien commun » (LAVILLE, 2010, p. 7). L'« associationnisme solidaire » naît dans la seconde partie du XIX^e siècle avec les associations pionnières inscrites dans la sphère politique (« action collective d'expression et de revendication ») et la sphère économique (« impulsion d'un mode d'organisation du travail et du secours mutuel ») (LAVILLE, 2010, pp. 54-55).

La nouvelle économie sociale serait donc l'héritière de ces initiatives originelles, autant citoyennes qu'entrepreneuriales, à l'opposé d'une fonction sociale palliative (d'assistance, de charité, d'appendice des services publics, ...) et relevant d'une logique de production de biens communs. Dans ce cadre, les finalités tendent à primer sur les statuts juridiques et les modes de gouvernance institutionnelle ; les visées intentionnelles de l'action collective et les ressorts de l'engagement individuel sont focalisés sur l'obtention de bénéfices collectifs. L'utilité sociale préside à la définition de la performance économique, à travers la recherche d'externalités positives, de plus-value sociale et de valeur ajoutée sociale des activités mises en œuvre. Tisser des liens sociaux démocratiques est une fin en soi comme facteur organisateur de la production et facteur d'orientation civique, dans l'optique de constituer du capital social. Mais pour comprendre le renouveau de l'économie sociale dans le dernier quart du XX^e siècle, LAVILLE (2007) met en lumière les deux crises concomitantes, initiées dans les années 1970' : une crise économique et une crise axiologique. Ces deux crises se sont approfondies depuis lors et se traduisent par des défaillances économiques et une perte de

¹ Cette proposition est à relativiser si l'on se réfère à l'analyse qu'en fait BIDET (2000) : « l'émergence de l'entreprise coopérative et, par extension de l'entreprise sociale, résulterait de la combinaison de deux conditions : une condition de nécessité – en général, nécessité de préserver ou d'améliorer les conditions d'existence de catégories déterminées – et une condition d'identité collective – c'est-à-dire l'existence de valeurs et de traditions rendant possible l'action collective » (pp. 69-70).

légitimité du Marché et de l'Etat. C'est ce qui explique le regain d'intérêt pour la solidarité démocratique portée par le néo-associationnisme.

D'une part, les risques inhérents à l'hypertrophie de l'économie capitaliste (concurrence internationale, concentration industrielle et financière, financiarisation accélérée de la valeur) se sont matérialisés par des déséquilibres chroniques des marchés (voir des effondrements répétés dans le cas du marché des titres) et par l'abandon des demandes sociales non solvables. D'autre part, les limites des services publics à apporter des réponses adaptées à la montée en puissance de nouveaux besoins sociaux doublées d'un accroissement chronique des déficits budgétaires et de l'endettement public ont laissé le champ libre à l'expérimentation de nouvelles organisations associatives ou coopératives, que les pouvoirs publics ont souvent accompagnées et soutenues.

1.2. Une économie au croisement des initiatives de la société civile, des mécanismes de marché et de l'action publique

L'économie sociale historique est composée de mutuelles d'assurance et de santé, de groupes coopératifs et d'associations fédérées de longue date (activités liées aux secteurs de la culture, de la famille, du médico-social et du sanitaire, de la jeunesse et du sport, ...). La nouvelle économie sociale a connu une reconnaissance beaucoup plus récente avec le développement, depuis trois décennies, d'associations dans le commerce équitable, l'Insertion par l'activité économique, l'accompagnement à la création d'activité, l'autoproduction, les services de proximité, la filière agricole (comme les associations pour le maintien d'une agriculture paysanne – AMAP) ; en font aussi partie les nouvelles coopératives de la finance (comme la Nouvelle Economie Fraternelle – NEF), dans la distribution (Biocoop) ou celles ayant opté pour les statuts de SCIC (Sociétés coopératives d'intérêt collectif).

Les grandes entreprises de l'ESH se sont tendanciellement converties au dogme de la performance économique et financière, se sont laissées entraîner dans l'adoption de modes de management importés des groupes industriels capitalistes, et ainsi ont cautionné la performativité de la représentation de l'économie néolibérale (LAVILLE, 2010). Par opposition, les organisations de la NES poursuivent un projet d'économie solidaire, qui tend à se matérialiser dans une double dimension sociopolitique et socioéconomique : mobilisation de la société civile dans des *espaces publics de proximité* acceptant de manière concomitante une démocratie représentative et une démocratie participative ; structure alternative de création et d'échange de ressources hybridant des économies non monétaire, non marchande et marchande suivant une *impulsion réciprocaire*. LAVILLE (2007) explicite ces deux propriétés qui distinguent fondamentalement l'économie solidaire de l'économie sociale.

D'une part, les organisations de l'économie solidaire (OES) sont caractérisées par une proximité d'action ou d'objectifs et une transparence des rapports institutionnels et opérationnels. En réaction à l'économie de marché et à l'économie publique, qui ont étendu des formes massifiées de contrôle social et d'interaction anonyme, les OES se sont structurées comme des « espaces d'associations et d'initiatives populaires », dans lesquels les formes de proximité et les conditions permises d'un débat public sont le gage d'une expression démocratique. Les usagers ne sont pas traités comme des agents « clientélisés » ou administrés mais sont insérés dans des relations marquées par l'inter-subjectivité. Aussi, pour rendre effective l'expression démocratique, les OES s'inscrivent-elles dans une pluralité d'espaces publics mais qui sont censés posséder un certain nombre de caractères (DACHEUX, 2003) : espaces de médiation sociale ouverts et critiques, d'échanges symboliques où peuvent

être traitées les questions portant sur l'intérêt collectif ou l'intérêt général, de délibération permettant de discuter et d'élaborer des décisions ou de contester des choix stratégiques.

D'autre part, l'impulsion réciproitaire favorise des dynamiques particulières de socialisation économique, en combinant trois types de rapports structurants dans les OES : Au travers d'échanges non monétaires, les rapports de réciprocité sont source de créativité et d'innovation si le bénévolat volontaire n'est pas instrumentalisé ; les rapports de redistribution assurent non seulement l'égalité d'accès aux services par l'intermédiaire des revenus de transfert mais soutiennent les OES par des financements de fonctionnement ; les rapports marchands élargissent les champs d'action et les publics touchés, dans l'optique de débouchés en termes de viabilité ou de croissance. L'hybridation de ressources – non monétaires, non marchandes et marchandes – ne doit pas relever d'une simple formule mais doit faire partie intégrante des OES pour que celles-ci n'adoptent pas des comportements économiques conformes aux injonctions de l'Etat ou normalisés sous la pression de l'aiguillon concurrentiel du Marché. C'est ce qui conduit FRAISSE (2007) à souligner, à travers l'implication de la société civile et la traduction de préoccupations éthiques et solidaires dans les actes économiques quotidiens, la centralité des engagements citoyens dans les OES afin qu'elles maintiennent un certain équilibre entre les logiques sociopolitiques et socioéconomiques.

Les difficultés et les limites rencontrées par les OES à rendre effectifs les espaces publics de proximité et à garder des formes diversifiées d'activité entre bénévolat et salariat les exposent aux risques de glisser vers la figure de l'entreprise marchande ou d'endosser les fonctions et les tâches d'une administration déléguée. Dans les associations qui s'adressent à des tiers non adhérents ou à des adhérents plus usagers-clients que membres-co-responsables, l'absence ou la mise en marge du principe de double qualité peut ainsi être éclairant d'une perte d'autonomie de ces entités vis-à-vis des régulations de type marchand ou tutélaire. Plus largement, en incluant les coopératives d'un nouveau type, la NES se confronte, tout comme l'ESH avant elle, au phénomène d'isomorphisme institutionnel. Les travaux d'ENJOLRAS (1996, 2002) portent un regard lucide sur les tendances à l'isomorphisme institutionnel des associations, analyse qui n'est pas démentie par un ouvrage collectif récent sur le sujet (HOARAU, LAVILLE, (dir.), 2008).

2. Identifier le projet des économies populaires

2.1. Du secteur informel à l'économie populaire

Les productions qui échappent à la synergie Etat-marché et à la formalisation des activités économiques sont qualifiées d'informelles. Elles seront même qualifiées d'activités au noir (KLATZMANN, 1989). Malgré leur diversité, le dénominateur commun de toutes ces activités est qu'elles échappent à l'économie formelle et à l'Etat, par absence de déclaration officielle et en se soustrayant ainsi à l'impôt et aux taxes. Donc l'informalité, c'est cette capacité des individus à s'intégrer à leur milieu, à trouver les ressources nécessaires à leur survie (WEBER, 2008). Or depuis 1972 et le fameux rapport Kenya commandé par le Bureau international du travail, la notion de secteur informel est utilisée couramment (HART, 1989). Mais est-il légitime d'utiliser le terme de secteur lorsque l'on parle d'activités aussi variées que le petit commerce, l'artisanat, la sous-traitance à l'industrie, les pratiques alimentaires et petits métiers de rue... ? Si la notion d'informel s'oppose au formel, la frontière entre les deux domaines est-elle aussi nette ? Quelle est la banque qui n'a pas blanchi de l'argent issu des trafics plus ou moins délictueux ? Toutes les entreprises respectent-elles le droit du travail ?

Plus encore, quelle est l'entreprise artisanale ou industrielle qui ne pratique pas quelques activités en dehors de toutes déclarations fiscales ? Il y a donc de l'informel dans le formel.

Par ailleurs, les activités informelles sont en contact permanent avec la partie officielle de la production et de la distribution. Avant de mener une quelconque activité parallèle, il convient le plus souvent d'acquiescer des intrants provenant de réseaux de distribution officiels. Il y a donc bien là aussi du formel dans l'informel. Dans les faits, le dualisme de l'économie n'existe pas, il n'y a pas deux secteurs, mais une imbrication des deux, une hybridation des activités (LAUTIER, 1994 ; MOZÈRE, 1999). La frontière est floue et les relations entre les deux domaines sont permanentes. Cela nous amène à cinq conclusions :

- les activités informelles ne sont jamais totalement dans l'informalité (l'argent de la drogue est par exemple recyclé des banques) ;
- réciproquement l'économie formelle contient toujours des poches d'informalité, comme la corruption, les détournements de temps et de produits ou les transgressions de la législation du droit du travail. Il doit bien exister une économie formelle « pure » mais même en étant très volontariste, il n'en demeure pas moins que cela n'est pas vrai pour toutes les entreprises ;
- de nombreux segments de l'économie informelle n'ont rien de commun entre eux. Petit commerce de rue, artisanat, sous-traitance à l'industrie, pratiques alimentaires... Cela donne une extraordinaire diversité qui permet de dire que l'on ne peut parler de secteur homogène. En revanche, chacune des activités informelles entretient une relation de dépendance avec l'économie formelle. Par exemple, le niveau d'activité informelle dépend étroitement de la santé de l'économie formelle ;
- il peut exister des individus à cheval entre deux activités informelles et qui naviguent de l'une à l'autre en fonction des opportunités du marché ;
- de nombreux segments de l'économie informelle sont en concurrence avec les activités formelles ;
- l'informalité est donc multiforme, il convient de l'analyser avec beaucoup de précautions conceptuelles.

En conséquence, selon DE MIRAS, LAUTIER ET MORICE (1991), le secteur informel serait « *une notion idéologique forte* » mais « *un concept analytiquement faible* ». Aussi, nous pensons qu'il est préférable de se référer à la catégorie plus établie d'économie populaire qu'à un découpage sectoriel très discutable pour mettre en avant les protagonistes d'activités généralement délaissées par l'analyse économique (PANHUYS, 1996). À l'accumulation monétaire qui caractérise l'économie de marché, la logique de l'économie populaire est celle de l'accumulation relationnelle : ici, on privilégie le lien au bien. On parle alors de réseaux, de personnes reliées par une véritable toile d'araignée sociale (VERHELST, 1996). Il peut exister, par ailleurs, une forte intégration à la sphère marchande et une grande flexibilité de la production qui a pu rendre très envieux les chefs d'entreprise de l'économie formelle. En effet, au-delà des facteurs de production classiques : travail et capital, l'économie populaire met en scène des ressources, des valeurs complémentaires. Cette approche intègre la notion de capital social que l'on peut définir comme « *les caractéristiques des organisations sociales telles que les réseaux, les normes et la confiance qui facilitent la coordination et la coopération en vue du bénéfice mutuel* » (PUTNAM, 1993). RAZETTO (1988) identifie quant à lui un élément de production supplémentaire, le facteur cohésion ou facteur C, reposant sur la « *constitution d'un groupe qui facilite la coordination et la coopération, lesquelles permettent d'améliorer l'efficacité de l'organisation économique* ».

Si l'on en croit l'interprétation dualiste (LEWIS, 1954), il existe une juxtaposition d'un secteur moderne et d'un secteur traditionnel. Le premier est dominé par des unités de production à forte intensité capitaliste, souvent tournées vers l'exportation. Le second, relevant d'un système largement précapitaliste regroupe l'agriculture de subsistance, et l'ensemble des pratiques populaires. Les écarts de productivité sont considérables d'un secteur à l'autre. Les échanges intersectoriels sont restreints et la sphère populaire sert de main d'œuvre de réserve. Cette absence de complémentarité a entraîné un phénomène de désarticulation et une forte dépendance des stratégies familiales vis à vis de l'activité formelle :

- en période de croissance du PNB formel, l'activité informelle se ralentit. Durant ces périodes, la synergie Etat-marché est capable de générer des emplois et une relative dynamique ;
- en période de récession de l'économie formelle, de compression de l'activité officielle et de l'emploi, l'économie populaire progresse. Elle propose alors de nombreuses activités et permet d'assurer le quotidien (exemples, Argentine durant le début des années 2000 ou Grèce de 2010).

Cette analyse en termes de dualisme des structures productives a été critiquée à cause de ce compartimentage des deux secteurs de production. La croissance de l'économie formelle permet, au contraire, un maintien ou une accélération des pouvoirs d'achat qui sert d'accélérateur de la consommation des biens et services produits dans la sphère populaire. Les interactions formel-informel sont nombreuses, les stratégies des acteurs sont en constante adaptation à l'interface de cette relation fortement imbriquée (LAUTIER, 2000). Il existe donc une influence réciproque des deux grandes sphères économiques.

2.2. Quelle typologie de l'économie populaire ?

Pour appréhender les différentes facettes de l'économie populaire, RAZETTO et CALCAGNI (1989) proposent une typologie sur la base de deux critères : la nature de l'activité et son degré de développement. Selon ces auteurs, on peut distinguer cinq types d'activités.

Tout d'abord, des organisations d'économie populaire (OEP) sont présentes le plus souvent au sein d'un quartier, dans les domaines de la consommation, de la production et de la distribution de biens et de services. Les organisations économiques populaires naissent de l'initiative d'un groupe de personnes qui cherche à satisfaire des nécessités de base en exploitant leurs propres ressources et l'aide mutuelle. Elles sont souvent constituées de plusieurs voire même d'un grand nombre de salariés. Cependant, la prégnance des pratiques marchandes ont le plus souvent transformé ces OEP en ateliers clandestins qui ont oublié la conscience collective. Ce capitalisme aux pieds nus est d'ailleurs mis en avant par un certain nombre de théoriciens de l'ultralibéralisme qui y trouvent ce que pourrait devenir le capitalisme sans régulation de demain (RAKOWSKI, 1994 ; DE SOTO, 1989).

En second lieu, les micro-entreprises familiales sont des unités de production et/ou de commercialisation de biens et de services de type familial (groupe familial élargi et employant éventuellement quelques personnes externes). Dans les pays du Nord et du Sud la famille demeure le creuset idéal pour mettre en place des stratégies d'auto-organisation. Les relations privilégiées entre ses différents membres facilitent les contacts et amènent souvent les individus à y trouver des solutions.

Puis à la différence des micro-entreprises familiales, des initiatives individuelles reposent sur une seule personne, qui crée sa propre source d'emploi sans l'implication directe de

personnes extérieures. Là aussi la dynamique individuelle, la créativité des exclus de la croissance les amènent à trouver des solutions. L'auto-organisation, est génératrice d'innovations économiques et sociales. Ici comme ailleurs, ces dernières fonctionnent par grappes, c'est-à-dire qu'une innovation mise sur le marché par un acteur sera suivie d'un ensemble de nouvelles créations qui viendront compléter la gamme offerte. Dans la lignée de la pensée schumpétérienne, les entrepreneurs innovants sont aussi les moteurs de la créativité du monde de l'informel. En France, pour formaliser ce type d'activité, le contrat d'auto-entrepreneur a été créé au 1^{er} janvier 2009, le succès ne s'est pas fait attendre².

Enfin, signalons l'existence de deux autres types d'activité : des stratégies d'assistance telles que le recours aux institutions de charité, à la mendicité... ; des activités illégales, voire délictueuses : trafic de drogue, vols... Cependant, le caractère délictuel et les difficultés d'observation rendent le travail de terrain difficile.

Par ailleurs, RAZETTO et CALCAGNI (1989) ont observé trois niveaux de développement de ces activités : ils sont fonction de l'importance des revenus générés, de leur stabilité et de la valeur que les participants leur accordent :

- niveau de survie : il correspond à des activités qui sont considérées comme ponctuelles ou d'urgence, comme celles qui s'organisent suite à une catastrophe naturelle, à des licenciements massifs, ou à des circonstances économiques particulières... ;
- niveau de subsistance : il s'agit d'activités plus ou moins stables qui assurent la satisfaction de besoins essentiels mais qui ne permettent pas d'accumulation. Elles ne constituent pas une option volontaire mais plutôt une stratégie d'accommodation temporaire ;
- niveau de croissance : activités par lesquelles les participants sont capables d'améliorer leur qualité de vie. Par contre, ce développement va s'opérer sans oublier l'importance de certaines pratiques et valeurs telles que la solidarité, la coopération et la liberté de décision.

L'économie populaire représente donc par essence un modèle d'auto-organisation. En effet, elle s'appuie sur un pôle réciprocaire qui lui donne identité mais ses fréquentes interactions avec l'économie formelle la pousse vers une institutionnalisation marchande. Ainsi, de nombreuses organisations d'économie populaire, pour assurer leur niveau de croissance, sont devenues de véritables entreprises marchandes non soumises aux régulations du droit du travail. Les terrains rencontrés nous montrent combien la professionnalisation et l'efficacité y sont conséquentes. Les politiques publiques oscillent entre tolérance et répression. Elles imposent souvent une formalisation de ses pratiques, mais peuvent aussi maintenir une relative tolérance pour ne pas s'attaquer au seul tissu productif qui fonctionne sur certains territoires. De par ses fondations, l'économie solidaire se prête à l'isomorphisme institutionnel. Ainsi, l'Etat, en jouant un rôle de financeur (subventions, demande de prestations et marché public) ou de régulateur (par les règles de droit et les cadres administratifs), exerce une contrainte sur les associations en les obligeant non seulement à avoir recours à des financements bancaires (fonds de roulement, investissements) mais aussi à se professionnaliser pour répondre aux attentes ou aux évaluations et pour stabiliser leurs ressources monétaires publiques. Le Marché, en créant les conditions d'une concurrence directe (sous la forme d'appel d'offre, d'appel à projet ou de services concurrentiels à la personne) ou indirecte (sous-traitance, co-traitance), génère une incertitude qui incitent les associations à adopter des critères de gestion et des méthodes de management proches ou

² Quelque 120 000 autoentrepreneurs ont été enregistrés au premier trimestre 2009. La souplesse de création d'une autoentreprise facilite la formalisation d'un grand nombre d'activités restées jusque là dans l'informalité.
Source : www.gouvernement.fr/gouvernement/quelque-25-000-demandes-pour-le-statut-d-auto-entrepreneur

calqués sur les normes dominantes qui ont cours dans leur secteur d'activité. Quant à la professionnalisation et la managérialisation des activités productives, elles entraînent progressivement une salarisation au détriment du bénévolat et une hiérarchisation des processus de prise de décision par la constitution d'un encadrement qualifié et compétent.

Dans la partie qui suit, nous voulons mettre en évidence des situations paradoxales : d'une part, la synergie Etat-marché institutionnalise tout autant des pratiques d'économie populaire que d'économie solidaire ; d'autre part, des facteurs d'auto-organisation sont présents dans les deux modèles appliqués.

II. La mise à l'épreuve des modèles économiques

Les modèles d'économie solidaire et d'économie populaire se distinguent en particulier par leur degré de formalisation. Pour autant, leur mise à l'épreuve à travers des études de cas tend à montrer que l'un et l'autre peuvent être traversés par des formes d'institutionnalisation ou d'autonomisation.

1. Les processus d'institutionnalisation

1.1. Le cas d'un chantier d'insertion

Les ateliers et chantiers d'insertion (ACI) sont généralement mis en œuvre par une association et font partie du secteur de l'insertion par l'activité économique. Ils ont pour objet de réinsérer par le travail des personnes précarisées et désaffiliées dans un double objectif social et économique, de reconstitution de capacités humaines et de réintégration progressive sur le marché de l'emploi. Dans différents secteurs d'activité, les ACI produisent des biens et des services qu'ils commercialisent, et pour ce faire ils emploient des salariés sous contrat aidé du secteur non marchand ou en stage de formation professionnelle. De plus, leur budget de fonctionnement dépend aux alentours des 80% de différents financements publics, dont des aides spécifiques à l'accompagnement. Les ACI sont généralement considérés comme des entreprises sociales d'insertion par le travail (ESI) de type non marchand³ mais fortement institutionnalisées par l'Etat⁴. Nous allons nous focaliser sur le cas de l'association *Semailles*, située dans la communauté d'agglomération du Grand Avignon (Vaucluse), pour montrer pourquoi un chantier d'insertion exemplaire sur le plan déontologique se trouve aujourd'hui dans l'obligation de se plier à des logiques instrumentales qui favorisent son hétéronomie.

En étant membre des associations nationales *Chantier Ecole*⁵ et *Jardins de Cocagne*⁶, *Semailles* se prête à une institutionnalisation, qui lui permet de bénéficier des avantages de

³ Bien que certains ACI, regroupés dans des groupes associatifs, aient développé de véritables stratégies de quasi-marché comme prestataires de services auprès des collectivités territoriales et des bailleurs sociaux.

⁴ Le conventionnement des structures revient aux Directions régionales des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi (DIRECCTE), l'agrément des personnes embauchées par les structures sous contrats spécifiques étant du ressort des Pôles emploi. Les départements sont au cœur du système de conception et de mise en œuvre de la politique territoriale d'insertion. Ils financent les postes d'insertion réservés aux allocataires du Revenu de solidarité active (RSA), l'accompagnement social et professionnel, la formation qui lui est liée, et versent des subventions sur projet aux structures. Les Plans locaux d'insertion pour l'emploi (PLIE) sollicitent et attribuent le Fonds social européen, avec un contrôle des préfetures et un transit par les Etablissements publics de coopération intercommunale (EPCI).

⁵ Créée en 1995, l'association nationale *Chantier Ecole* représente 455 adhérents, à la fois ACI et chantiers formation, et possède depuis 2000, 16 relais associations régionales.

⁶ Les ACI spécialisés dans l'exploitation maraîchère biologique sont pour l'essentiel membres du réseau associatif national des *Jardins de Cocagne*, créé en 1999 et rassemblant près de 100 jardins en activité. Le réseau

l'affiliation à un « syndicat professionnel » et de partager-renforcer des valeurs écologique et de solidarité dans le cadre d'un réseau spécialisé. Créée en 1997 avec l'appui des différents acteurs publics et parapublics (de l'Etat jusqu'à la communauté d'agglomération, le PLIE du Grand Avignon) et l'implication concrète de militants portant le projet, *Semailles* se caractérise par un système original de production de fruits et légumes biologiques sur près de 8 hectares au sein de la ceinture verte d'Avignon, la distribution en circuit court de 330 paniers par semaine en direction « d'adhérents consom'acteurs » constituant son principal débouché (10 points de dépôts). L'ESI emploie 12 salariés permanents dans un cadre associatif où le CA est structuré sur la base de cinq collèges (agricole, économique, social, « personnes ressources », adhérents). A côté de 26 bénévoles administrateurs, certains adhérents participent au cours d'une année à des travaux ponctuels.

En 2000, l'ESI élargit son champ d'activités à « l'éducation à l'environnement et au développement durable », consistant à des interventions dans des écoles mais aussi la création d'un jardin pédagogique, qui occupe une responsable et une animatrice. Cette action concerne plus de 1500 enfants pour 18 établissements scolaires engagés dans la démarche (52 classes de la maternelle au collège et 21 groupes de 10 structures extrascolaires). En 2007, un nouveau projet innovant voit le jour : la mise en culture de fleurs bio (« Fleurs de Cocagne ») commercialisées par l'intermédiaire de la Grande distribution (en tête de gondole du rayon bio) ou directement auprès des adhérents. Le maraîchage est le support d'un processus contractualisé d'insertion pour 30 personnes (spécifique à 8 femmes pour la production de fleurs), encadrées par des professionnels du secteur agricole (technicien process panier, chefs d'exploitation, chefs de culture, chefs d'équipe, tractoriste, ...) et une accompagnatrice socioprofessionnelle (ASP).

L'accompagnement socioprofessionnel des personnes en situation de chômage de longue durée et connaissant des difficultés d'ordre économique, social, psychologique et culturelle, représente le cœur de métier du chantier d'insertion qui est une référence dans la conception de l'accompagnement personnalisé, considéré comme la condition d'un parcours réussi d'insertion sociale et professionnelle : la personne à insérer n'est pas assistée ou « occupée » mais employée, sur la base d'une démarche volontaire, avec contrat de travail à l'appui ; un engagement réciproque initial, personnel et professionnel, est pris entre le directeur de la structure et le salarié en insertion ; celui-ci est mis en situation de travail, avec une fonction et des missions définies, encadré par l'ASP et des techniciens ; il reste co-auteur de son parcours en testant ses capacités d'apprentissage professionnel et ses capacités à surmonter ses problèmes personnels⁷. L'interférence entre dynamiques personnelles et professionnelles peut apparaître comme une difficulté majeure et trop coûteuse en temps, mais dans les faits elle constitue le sens réel et indispensable de la démarche d'accompagnement. Des formations complémentaires, qualifiantes (certificat de qualification professionnelle) ou non qualifiante (alphabétisation, remises à niveau, ...) complètent le dispositif dans la perspective d'élaboration d'un projet professionnel.

Toutefois, la période actuelle laisse transparaître deux contraintes économiques qui poussent *Semailles*, d'une part, à rechercher des financements privés et des marchés locaux et, d'autre part, à transformer ses pratiques d'accompagnement socioprofessionnel.

a pour but d'essaimer des règles collectives de production, de mutualiser des acquis de l'expérience, d'apporter un soutien technique, administratif et juridique à la création ou la gestion d'un chantier d'insertion adhérent.

⁷ Problèmes de santé (addictions lourdes, souffrance psychique), d'isolement social, de mobilité, de logement, de communication et de comportement en groupe, financiers, ...

Au premier niveau, l'ESI sollicite des Fondations d'entreprise (Macif, Novartis, Vinci, Vivendi, Axa, ...) et des entreprises regroupées dans un club de partenaires (ASF, Auchan, Groupama, Gautier semences, McCormick France, ...), afin de compenser la baisse des subventions d'exploitation et des aides publiques à l'emploi par le recours aux fonds privés. Face « au discours partagé des acteurs publics sur la nécessaire augmentation de l'autofinancement par le chiffre d'affaire », « trouver d'autres sources de financement est une question de survie ». C'est pourquoi *Semailles* a par exemple signé des conventions de commercialisation des fleurs produites avec deux établissements d'Auchan (par la voie de la Fondation) et une convention de rénovation de ses bâtiments avec la Fondation Vinci.

A un second niveau, le choix des acteurs publics de substituer progressivement des logiques d'*employment* à des logiques d'*empowerment*, qui se matérialise par une interprétation de plus en plus rigoriste de l'indicateur de sortie positive vers l'emploi, a pour effet de remettre en cause le modèle d'accompagnement socioprofessionnel qui prévalait jusque là dans les chantiers d'insertion et de lui préférer les services d'entreprises d'insertion apparemment mieux adaptées à un « public » employable. Pour *Semailles*, cette évolution est à double tranchant selon son directeur : « l'ESI est dans un secteur mixte, entre non marchand et marchand, et dans le support qu'utilise le chantier il y a une production vendue qui donne plus de sens pour les salariés en insertion puisque cela les responsabilise et valorise leur travail ... les contacts privilégiés avec un certain nombre d'entreprises du territoire devant faciliter les sorties positives vers l'emploi durables » ; « cela pose un problème de sens, car la course au rendement pourrait nous conduire à embaucher des personnes beaucoup moins éloignées de l'emploi ou qui cumulent moins d'handicap ». La nature même des chantiers d'insertion est ainsi remise en question.

1.2. Le cas d'une épicerie de producteurs

En novembre 2003, après un an et demi de discussions, naît « Au Marché paysan » à Millau. Au cœur de la ville, dans un local de 150 m², ouvert au public cinq jours par semaine, on trouve les produits de vingt-cinq producteurs locaux : légumes, viandes, confitures, fromage, miel, jus de fruits, pain, lait, etc.... Les producteurs vendent directement, en toute formalité, leurs produits aux consommateurs, sans que ces derniers se déplacent à la ferme. Le « Marché paysan » raccourcit les distances physiques, mais aussi culturelles et sociales. Il cherche à éduquer la demande, à la sensibiliser aux saisonnalités de la production, aux potentialités du territoire... C'est aussi un lieu d'éducation populaire.

La moyenne d'âge des producteurs est d'environ quarante-cinq ans. Ils se répartissent de façon égale entre hommes et femmes. Neuf seulement sont des ruraux issus du monde de l'agriculture⁸. Les seize autres, néo-ruraux souvent non originaires de la région, se tournent vers la terre pour y trouver un équilibre de vie. Même si bon nombre de produits ont le label bio AB, ce qui les rapproche c'est la production autour d'un territoire. Par ailleurs, si le nombre de biens offerts dans une catégorie est faible, la variété de produits, elle, est conséquente. De plus, en matière de prix les comparaisons sont parfois surprenantes⁹. Chaque producteur est responsable de ses produits ; il les étiquette, les met en rayon... Pour chaque

⁸ Le plus souvent ayant repris l'exploitation familiale et continuant à travailler dans la tradition, en famille.

⁹ Nous avons cherché à mener une étude comparative de prix entre le « Marché paysan » et les commerces environnants de type classique. Même si les produits n'étaient souvent pas comparables car non homogènes, à qualité égale les prix de la boutique des producteurs étaient le plus souvent inférieurs. Cependant, les produits de l'agriculture productiviste de qualité médiocre et à bas prix ne sont pas présents sur les rayons du « Marché paysan ».

produit vendu, 20 % est prélevé pour les frais de la structure. Il n'existe pas d'intermédiaires, ni de salariés ; les producteurs font tout eux-mêmes : la vente, les décors, les travaux sur le bâtiment, la mise en rayon, la comptabilité, la publicité, la gestion des stocks, le ménage, les travaux de maintenance, etc. Toutes les heures réalisées au profit de la structure sont comptabilisées indépendamment de la nature de la tâche¹⁰ ; elles doivent être effectuées au prorata du chiffre d'affaires réalisé¹¹. Le fonctionnement est basé sur la confiance. Aucun contrôle n'est effectué sur les heures déclarées par les producteurs.

L'auto-organisation est bien au cœur du dispositif de commercialisation. Pour autant, les acteurs ont fait le choix de formaliser leurs activités pour occuper l'espace public. Si les pratiques d'économie populaire sont nombreuses dans l'espace rural, l'épicerie de producteurs de Millau s'est déterminée pour une formalisation de ses pratiques comme seule garantie de pouvoir vivre et produire au pays. Cette formalisation permet alors une reconnaissance des productions locales et une affirmation des savoirs faire des agriculteurs du territoire.

Au « Marché paysan », la plupart des exploitations ont commencé comme des micro-entreprises familiales avec un faible niveau de subsistance (voir typologie initiale en I). Les nouveaux venus en agriculture ont bien du mal pour s'installer et passer au niveau de croissance qui ne pouvait s'envisager que dans la mutualisation des moyens. C'est là tout l'intérêt de l'institutionnalisation des pratiques des producteurs. En effet, si au début la quasi-totalité du chiffre d'affaire des exploitations s'opérait dans l'informel et/ou dans le non monétaire, progressivement la formalisation des activités va leur accorder une reconnaissance sociale. En effet, l'institutionnalisation marchande leur permet de s'afficher dans l'espace public et de revendiquer une existence longtemps mise à mal par l'informalité des pratiques. D'ailleurs, dès sa création le Marché paysan est devenu une SARL ou la recherche du chiffre d'affaire maximum n'est pas absente de la préoccupation collective malgré le degré d'autonomie de ses membres.

Dans tous les cas, la volonté des acteurs n'est pas de prendre le pouvoir commercial sur la ville, mais de jouer la carte de la diversité. Il s'agit de développer une réflexion autour du « mieux consommer » ensemble, dans une démarche citoyenne. Même si le groupe de producteurs refuse de se positionner ouvertement dans le débat politique institutionnel, il valorise sans dogmatisme une réflexion sur l'organisation de la consommation du territoire. Il éclaire d'un autre regard les problèmes qui peuvent se poser aux consomm'acteurs et enrichit la relation production-consomm'action vers la recherche d'une plus grande autonomie. Par ailleurs, chaque producteur fait valoir le produit de l'autre pour participer à l'intérêt général. Ici la somme des intérêts individuels entraîne l'intérêt général, car chacun se place dans une logique collective qui transcende l'individu...

Cette institutionnalisation marchande du « Marché paysan » facilite la relocalisation de l'économie comme réponse aux excès de l'agriculture productiviste. Elle permet une occupation de l'espace public par les productions locales qui retrouvent une place dans le potentiel commercial du territoire.

¹⁰ Une heure de ménage équivaut à une heure de comptabilité ou de rencontre avec les médias. C'est le retour à la valeur travail chère à la pensée classique en sciences économiques.

¹¹ Ainsi, un producteur réalisant 1 % du CA devra effectuer 1 % de la totalité des heures à consacrer à la gestion de l'organisation. Une personne s'occupe du planning.

2. Les attributs de l'autonomie

2.1. Le cas d'une association de commerce solidaire

Différentes associations de commerce solidaire présentent une autonomie d'action basée sur des formes de solidarité démocratique : des associations de commerce équitable ; des associations pour le maintien d'une agriculture paysanne (AMAP) ; des associations de commercialisation de produits locaux. Dans ce dernier cas, la description succincte d'une entreprise sociale ayant structuré une filière courte de distribution nous a conduits à identifier des caractères d'autonomie et des facteurs de résistance face aux logiques de valorisation par la production marchande et la managérialisation-technicisation des activités.

L'association étudiée, *Solid'Arles*, a été créée dans le but de construire une filière courte de distribution de produits agricoles locaux, essentiellement des fruits et légumes (« de la terre à l'assiette »). A l'origine du projet, l'ADEAR (association pour le développement de l'emploi agricole et rural) et le CCAS (centre communal d'action sociale) de la ville d'Arles ont mis en place en septembre 2007 trois groupes de réflexion – producteurs, consommateurs et partenaires institutionnels – qui ont abouti à deux constats :

- de nombreux paysans locaux connaissent de graves difficultés économiques, étranglés sous la double contrainte d'une concurrence exacerbée de la part de produits importés et des politiques de faible prix et de normes standards (calibrage et emballage des produits) pratiquées par les centrales d'achat des groupes de la grande distribution ;
- une large partie de la population renonce à une consommation quotidienne de fruits et légumes frais pour des raisons liées à un tassement de leur pouvoir d'achat (personnes précarisées) et à un éloignement-massification des points de vente (personnes âgées en particulier).

Après neuf mois de gestation, en mai 2008, le projet se matérialise par l'implantation d'un local géré par une association dans un quartier populaire d'Arles. La finalité du projet est de répondre à des problèmes d'exclusion économique et sociale touchant le monde paysan et ayant trait au mode d'alimentation de la population. Dans cette optique, la structure s'approvisionne directement auprès de producteurs locaux, en les rémunérant de telle manière qu'ils puissent dégager une marge bénéficiaire, et leur assure une demande régulière et pérenne. L'élimination de tout agent intermédiaire et de tout conditionnement superflu des produits, le volume important des commandes et l'absence de mise en rayon, l'acceptation des produits propres à la consommation quelques soient leur taille ou leur apparence, permettent de proposer des prix attractifs. Pour pouvoir bénéficier de ce service, l'utilisateur doit souscrire une adhésion valable pour une famille et régler une cotisation symbolique d'un euro. Deux types de prix sont pratiqués : un prix « de marché » très incitatif et un prix réduit « hors marché » pour les ménages relevant des minima sociaux et inscrits au CCAS. Cette dimension économique dans la mise en œuvre du projet ne doit pas dissimuler le volet primordial d'éducation populaire : des animations hebdomadaires autour de l'alimentation sont coordonnées par des adhérents bénévoles et des salariés.

Bien qu'ayant été conçu, développé et soutenu par des organisations instituées de l'action publique (Département des Bouches-du-Rhône, Région PACA, Commune d'Arles, Communauté d'agglomération) et de l'économie sociale et solidaire (Fondation MACIF, associations, syndicat paysan), *Solid'Arles* est l'illustration d'une autonomie d'action octroyée aux acteurs dans le cadre d'une forme entrepreneuriale assise sur un certain mode de gouvernance démocratique, une gestion économique complexe qui doit rendre viable

l'expérience et une organisation concrète des activités valorisant les ressources non monétaires.

Le mode de gouvernance de *Solid'Arles* articule deux types d'organes de fonctionnement permettant de satisfaire aux deux principes de gestion démocratique et de double qualité des membres adhérents. Le premier type se compose des instances statutaires de décision politique, le bureau et le conseil d'administration (CA), dans lesquels siègent des administrateurs bénévoles élus. Le CA est l'émanation de trois collèges – adhérents-usagers, producteurs, institutionnels – de proportion identique et disposant donc d'1/3 des voix chacun. Ce choix de direction s'apparente à la forme structurelle retenue pour les SCIC et possède l'avantage d'une représentativité égale de différentes parties prenantes ayant la responsabilité de pérenniser l'entreprise tout en respectant les valeurs fondatrices et les normes d'appartenance. La confrontation entre des registres d'action dissemblables et des motifs parfois opposés nécessite une recherche de compromis, facilitée par les retours d'expérience des salariés, et favorise le développement d'une culture de la délibération et du consensus. Comme dans toute association, l'assemblée générale (AG) réunit les adhérents qui se rendent disponibles pour donner leur avis sur le bilan annuel et participer aux choix stratégiques sur les orientations à définir. Au delà des mécanismes électifs formels, c'est un moment privilégié de rencontres et d'échanges sur le projet social et politique, entre administrateurs, salariés, adhérents actifs et adhérents clients. Justement, afin d'impliquer les adhérents tout au long de l'année et d'associer les producteurs à la construction de l'édifice, un second type d'organes a été promu : réunis bimensuellement dans deux commissions distinctes, les bénévoles et les producteurs formulent des propositions d'amélioration de l'organisation au CA ; après décision, ces commissions ont la responsabilité de les appliquer.

L'autonomie d'action résulte aussi d'une hybridation des ressources monétaires, entre rapports marchands et non marchands, et de l'apport essentiel de ressources non monétaires. Trois sources de financement constituent le revenu de l'entreprise : près de 80 % du revenu provient des ventes réalisées, dont la quasi-totalité auprès des ménages adhérents et seulement 2 à 3% en direction de structures professionnelles (centres aérés, crèches, ...) ou lors d'évènements locaux ; près de 20 % est lié à des subventions qui permettent de couvrir le coût des animations et de prendre en charge une partie des coûts salariaux ; les cotisations ne représentent seulement qu'1% du revenu, le nombre d'adhérents étant pour autant élevé (3750 en 2009). Il convient aussi de souligner la contribution apportée par l'office HLM, à travers un loyer locatif modéré de l'ordre de 200 euros mensuel. Cette diversification des ressources monétaires procure à *Solid'Arles* une indépendance relative vis-à-vis des pouvoirs publics mais nécessite d'envisager, pour garantir son équilibre économique, une diversification de ses débouchés commerciaux aux vues de l'extrême faiblesse du volume de cotisations dans son budget de fonctionnement. Quant à l'engagement de ressources humaines dans l'organisation de la production et du travail, il est marqué par une forte présence de bénévoles au côté de quatre salariés. Ainsi, le salariat se compose d'une chargée de projet et de l'administration, d'un chargé des achats, de la commercialisation et des animations, de deux employés à la vente. De nombreux adhérents sont investis dans de multiples opérations. Ainsi les présentoirs du magasin ont été entièrement fabriqués par le président de l'association, des bénévoles se relaient en appui des tâches quotidiennes, sont en dialogue permanent avec les producteurs et les adhérents-clients.

Paradoxalement, l'interdépendance institutionnelle originelle de *Solid'Arles* n'a pas empêché cette entreprise sociale de gagner au fil du temps en autonomie, grâce à son ancrage territorial progressif et à la démonstration concrète de son utilité économique et sociale. Ayant su

développer des relations de proximité cognitive et axiologique, elle constitue un laboratoire original de développement local, social et environnemental.

2.2. Le cas d'initiatives individuelles

En 2000, avec une quinzaine d'étudiants de l'Institut Régional des Travailleurs Sociaux (IRTS) nous avons mené une étude sur le quartier Paul Valéry de Montpellier. A première vue, les études statistiques préliminaires nous révélaient une situation peu reluisante. Si l'on n'avait pris en compte que la perception strictement économique du quartier, ce territoire aurait été déclaré sinistré... Si l'on en était resté à cette lecture, aucun doute n'était possible : la population manquait de l'essentiel puisque ses revenus étaient des plus précaires (plus de 40% de chômage, fort pourcentage de minimas sociaux...). L'observateur non averti ne pouvait y voir qu'un environnement dépressif et le citoyen le renforcement de ses représentations concernant la marginalité des quartiers populaires. Mais une observation plus fine nous a conduits à décrypter une réalité bien différente.

Nous nous sommes installés à partir de 7h du matin à la sortie des immeubles. Nous y avons observé un déplacement important d'hommes relativement jeunes avec des glacières bleues qui se rendaient sur des chantiers extérieurs à la cité. L'aisance avec laquelle ils ont traversé la cité montrait à quel point ils étaient habitués à fonctionner ainsi.

Vers 9 h, une demi-douzaine d'hommes en bleus de travail accueillait des automobiles pour des réparations réalisées sur le parking de la cité. Sous le platane un palan était installé et facilitait l'action des mécaniciens visiblement pas du tout rebutés par une intervention de grande ampleur sur les véhicules présents. Après enquête, il s'est avéré que les prix pratiqués étaient les plus souvent variables en fonction des personnes et des tâches à accomplir. La rationalité du calcul horaire n'était pas de mise. Les prix intégraient une dimension relationnelle importante. La recherche de revenus était bien réelle mais elle ne pouvait sous-estimer la dimension sociale. La personne à dépanner est-elle connue ? A-t-on une dette envers elle ? Tout autant de questions qui montrent que le prix est toujours la résultante d'un ajustement raisonnable qui intègre, en priorité, la dimension sociale. Dans tous les cas, nous sommes éloignés de la rationalité de court terme du modèle marchand. Les connaissances, les relations sont les fondements d'une inscription dans des réseaux qui sont autant de lieux d'expression de l'identité et de l'affirmation de l'existence. Cette richesse relationnelle permet à l'individu de bâtir son vécu, de trouver une place dans un collectif sensé lui assurer une reconnaissance. Lors de la reconversion ou de la rénovation des quartiers populaires, c'est ce supplément d'âme qui explique les réactions souvent négatives des habitants (non pas à cause de l'amélioration de l'habitat mais le plus souvent en raison de la formalisation des pratiques).

Après une période plus calme, autour de 16 h, un coiffeur informel est arrivé avec sa mallette. Les jeunes présents l'ont suivi. Ils se sont rendus en sous sol dans un garage aménagé en salon de coiffure. Tous n'étaient pas là pour se faire coiffer mais, pour rencontrer les copains et échafauder « des plans » pour la soirée à venir. Les déplacements ne pouvaient, en effet, se concevoir individuellement. Les jeunes du quartier ne s'accordaient le droit de sortir de la cité que de manière collective. Le groupe et la reconnaissance qu'ils accordaient à chacun était la meilleure garantie pour traverser les territoires jugés hostiles qui entouraient la cité.

Un peu plus tard dans la soirée, nous avons rencontré une vieille dame au minimum vieillesse qui a pris le temps de nous raconter son vécu. Elle vendait des glaces aux enfants de la cité depuis des années. Elle faisait, elle-même, les produits glacés et les écoulait à un prix très

attractif. Cela lui permettait certes d'arrondir ses fins de mois mais le plus important est qu'elle retrouvait dans cette pratique ce qui lui manquait le plus c'est-à-dire la reconnaissance. « *Ici, tout le monde me connaît me salue ; il faut dire que c'est moi qui leur vendait les glaces quand ils étaient petits* ». De cette reconnaissance naissait le plaisir de vivre dans une communauté où elle avait trouvé sa place. Le pouvoir d'achat acquis grâce à cette activité informelle était réchauffé par la relation humaine. Cette activité lui donnait identité, dignité. Par ailleurs, l'argent des minimas sociaux était refroidi par le caractère impersonnel des institutions redistributives.

Dans les quartiers populaires et ailleurs, ces formes d'auto-organisation sont souvent la réalité des individus en situation de difficultés face au marché du travail officiel. De manière stratégique, sous forme de complément ou de choix de vie, les individus utilisent souvent le secteur informel comme un appoint financier. Compléments de revenus formels ou stratégie familiales ou individuelles, ces activités assurent un pouvoir d'achat et surtout une meilleure reconnaissance sur les lieux d'existence. Micro-entreprises familiales ou initiatives individuelles, elles connaissent, le plus souvent, un niveau de subsistance. En effet, si on considère l'étroitesse du marché, le niveau de croissance n'est pas l'objectif prioritaire puisque la concurrence est forte et que la demande n'est pas très conséquente. Malgré ce, l'autonomie est essentielle et les enjeux relèvent à la fois de l'économique et du social.

Conclusion

Les tensions internes que connaît aujourd'hui l'économie solidaire résultent d'une convergence de deux logiques de valorisation de la solidarité contraires à la solidarité démocratique : valorisation par la production marchande ; valorisation par la professionnalisation-technicisation des activités. En symbiose avec les lignes directrices actuelle de l'action publique, l'intrusion de mécanismes marchands met en péril les capacités à l'auto-organisation des structures, en affaiblissant leur maîtrise propre des interdépendances avec les pouvoirs publics et les marchés et ainsi en diminuant leurs « ressources propres de conservation et d'autoréalisation dans des secteurs, des situations et des contextes déterminés » (EME, 2006, p. 173). Comme l'exprime différemment LAVILLE (2010), les perspectives de l'économie solidaire se situent entre des dynamiques d'invention-innovation associationniste et une trajectoire d'intégration-instrumentalisation associative.

Au même titre que l'économie solidaire, l'économie populaire est confrontée à un ensemble de pressions provenant de la synergie Etat-Marché. Le pôle réciprocaire est ainsi soumis à des tentations marchandes et les politiques publiques, souvent tentées par la répression, cherchent à formaliser les activités d'économie populaire. Or en affaiblissant les capacités d'auto-organisation de ses structures, il existe un risque de fragilisation des capacités innovantes des acteurs. L'entrepreneur des structures de l'économie populaire n'est pas toujours un décideur préparé à intégrer les obligations formelles des structures classiques. Quoiqu'il en soit, confrontés aux difficultés d'insertion sur le marché du travail de l'économie marchande et non marchande, les acteurs réinventent des formes de pratiques productives intégrant l'auto-organisation comme fondement de leur initiative. Si ces activités ont le soutien des collectivités territoriales (subventions ou/et aide matérielle), elles se transforment en structures de l'économie solidaire. Si les acteurs préfèrent ne pas céder aux soutiens des politiques publiques, ils choisissent alors l'économie populaire. Ils peuvent aussi se pénétrer de logiques stratégiques relevant du registre marchand et perdre progressivement de vue

l'ambition initiale d'une économie alternative centrée sur la dimension non monétaire de la production et des échanges.

Dans la réalité, ces deux modèles sont plus le fait d'accommodations particulières en interactions permanentes avec l'économie dominante que des modèles figés. L'auto-organisation reste le dénominateur commun des structures de l'économie solidaire et populaire. Elle leur permet d'investir les territoires par des pratiques innovantes et des formes de proximité qui redynamisent le produire et le vivre ensemble.

Bibliographie

BARRÈRE CH., 2008, Les droits sociaux : d'où viennent-ils ? Que sont-ils ? Où vont-ils ?, *Actualités de l'économie sociale*, L'Harmattan, Paris, pp. 83-95.

BIDET E., 2000, Economie sociale : un éclairage théorique sur un concept méconnu, *Economie et Solidarités* – Revue du CIRIEC Canada, vol. 31, n°2, pp. 64-81.

DACHEUX E., 2003, Un nouveau regard sur l'espace public et la crise démocratique, E. DACHEUX et J.-L. LAVILLE (dir.), *Economie solidaire et démocratie*, Hermès, n° 36, CNRS Editions, pp. 195-204.

DE MIRAS C., LAUTIER B., MORICE A., 1991, *L'Etat et l'informel*, L'Harmattan, Paris.

DE SOTO H., 1989, *El otro sendero*, Ed. Instituto Libertad y Democracia, Bogota, Colombia.

DEMOUSTIER D., 2003, *L'économie sociale et solidaire : s'associer pour entreprendre autrement*, La Découverte, Paris.

DIMAGGIO P. J., POWELL W. W., 1983, The iron Cage Revisited : Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields, *American Sociological Review*, Vol. 48, n° 2, pp. 147-160.

DRAPERI J.-F., 2003 a, L'entreprise sociale en France, entre économie sociale et action sociale, *RECMA – Revue Internationale de l'Economie Sociale*, n° 288, pp. 48-66.

DRAPERI J.-F., 2003 b, L'économie sociale et solidaire : utopie, alternative, réforme ?, *RECMA – Revue Internationale de l'Economie Sociale*, n° 290, pp. 10-26.

DRAPERI J.-F., 2009, Au bénéfice de la crise de la crise ? Pour un projet d'économie sociale et solidaire, *RECMA – Revue Internationale de l'Economie Sociale*, n° 313, pp. 19-35.

EME B., 2006, La question de l'autonomie de l'économie sociale et solidaire par rapport à la sphère publique, Chopart J.-N., Neyret G., Rault D. (dir.), *Les dynamiques de l'économie sociale et solidaire*, La Découverte, Paris, pp 171-203.

ENJOLRAS B., 1996, Associations et isomorphisme institutionnel, *RECMA – Revue Internationale de l'Economie Sociale*, n°261, pp. 68-76.

ENJOLRAS B., 2002, *L'économie solidaire et le Marché. Modernité, société civile et démocratie*, L'Harmattan, Paris.

FRAISSE L., 2007, La dimension politique de l'économie solidaire, J.L. LAVILLE (dir.) *L'économie solidaire : une perspective internationale*, Hachette Littératures, Paris, pp. 215-244.

FRÈRE B., 2009, *Le nouvel esprit solidaire*, Desclée de Brouwer, Paris.

GODELIER M., 2002, *L'énigme du Don*, Flammarion, Paris.

- HART K., 1989, Informal income opportunities and urban employment in Ghana, *Journal modern african studies*, N°11, pp. 142-155.
- HOARAU C., LAVILLE J.-L. (dir.), 2008, *La gouvernance des associations*, Erès, Paris.
- KLATZMANN R., 1989, *Le travail noir*, PUF, Que sais-je ?, Paris.
- LAUTIER B., 1994, *L'économie informelle dans le tiers-monde*, La Découverte, Paris.
- LAUTIER B., 2000, Idées reçues et contestables sur le secteur informel, in *Le Courrier*, 13 janvier 2000, pp. 55-60.
- LAVILLE J.-L., 2006, Définitions et institutions de l'économie. Pour un dialogue maussien, *Revue du Mauss*, n°27, pp. 365-383.
- LAVILLE J.-L., 2007, Économie et solidarité : esquisse d'une problématique, J.L. LAVILLE (dir.) *L'économie solidaire : une perspective internationale*, Hachette Littératures, Paris, pp. 10-76.
- LAVILLE J.-L., 2010, *Politique de l'association*, Seuil, Paris.
- LEWIS W.A., 1954, Economic development with unlimited supply of labor, *Manchester school of economic and social studies*, N°22, pp. 111-120.
- MOZÈRE L., 1999, *Travail au noir, informalité : liberté ou sujétion ?*, L'Harmattan, Paris.
- PANHUYS H., 1996, Définitions, caractéristiques et approches des économies populaires en Afrique, LALÈYÈ, I., PANHUYS, H., VERHELST, TH., ZAOUAL, H. (eds.), *Organisations économiques et cultures africaines*, L'Harmattan, Paris.
- PUTNAM R., 1993, *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, Princeton.
- RAKOWSKI C., 1994, Convergence and divergence in the informal sector debate : a focus on Latin America, 1984-92, *World Development*, vol. 22, n° 4, pp.120-125.
- RAZETTO L., 1988, *Economía de solidaridad y mercado democrático. Libro tercero. Fundamentos de una teoría económica comprensiva*, Ed. PET, Chili.
- RAZETTO L., CALCAGNI R., 1989, *Para un proyecto de desarrollo de un sector de economía popular de solidaridad y trabajo*, Ed. PET et TPH, Chili.
- VERHELST T., 1996, Gestion des entreprises et cultures africaines, in LALÈYÈ, I., PANHUYS, H., VERHELST, TH., ZAOUAL, H. (eds.), *Organisations économiques et cultures africaines*, L'Harmattan, Paris.
- WEBER F., 2008, *Le travail au noir : une fraude parfois vitale*, Ed. Rue d'Ulm, Paris.