

Au cœur

COLLÈGE COOPÉRATIF EN BRETAGNE

Sociétés

de la cité

SOUS LA DIRECTION DE

ALAIN PENVEN, YVES BONNY, CHARLES RONCIN

Vivre ensemble,
travailler,
s'engager

les
PUR
Presses
Universitaires
Rennes

Jean-Louis LAVILLE¹

ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE : POUR UN NOUVEAU PLURALISME

Le débat récurrent sur les places respectives du marché et de l'État a fait l'objet d'un questionnement à travers différentes approches, voisines mais séparées, qui insistent sur la nécessité de prendre en compte, au-delà de l'État et du marché, le rôle irréductible des associations. Ainsi la théorie anglo-saxonne du choix institutionnel examinant la contribution des associations à la production de biens et services poursuit une démarche parallèle aux études francophones sur l'économie sociale sans pourtant que s'opèrent de véritables échanges entre ces deux courants de recherche. Cet article, s'inscrivant dans leur prolongement, cherche à susciter un dialogue entre ces deux traditions en analysant l'émergence de nouvelles réalités associatives.

Après avoir rappelé l'exceptionnelle synergie entre l'État et le marché qui a marqué la période d'expansion, dans une première partie, il s'agit de montrer comment les changements économiques, amenant l'essor des services et modifiant la place du travail dans l'intégration sociale, soulignent les limites des économies marchande et non marchande. De nouvelles pratiques sociales qui refusent le cloisonnement entre ces économies et ouvrent des espaces publics dédiés à la résolution de problèmes quotidiens amènent alors à formuler l'hypothèse d'une économie solidaire qui pourrait contribuer à un nouveau pluralisme, tant économique que politique.

Dans une seconde partie, la notion d'économie solidaire est évaluée par rapport à celle d'économie sociale. À la lumière de cette comparaison, il apparaît que les évolutions de société appellent une complexification de la problématique dominante de l'économie sociale qui, comme la théorie du choix institutionnel, reste d'ordre économique. Dans l'optique plus large d'une socio-économie qui n'oublie pas le politique, l'économie solidaire

peut alors se prêter à une conceptualisation en termes d'institutions intermédiaires qui facilitent, par leur existence, la confrontation entre différentes sphères et rationalités sociales².

•

Pendant « les Trente Glorieuses », la croissance économique régulière rendait possible dans les pays développés une convergence entre forte demande en biens de consommation, accroissement de la production et augmentation de l'emploi. Le marché, source essentielle de la dynamique sociétale, était placé sous contrôle d'un État chargé d'en corriger les effets perturbateurs.

Cette synergie entre marché et État reposait sur la séparation et la hiérarchisation des économies. Si l'on fait référence aux quatre principes de comportement économique identifiés par Polanyi (1983) : marché, redistribution, réciprocité et administration domestique, l'économie marchande gouvernée par le principe du marché et l'économie non marchande gouvernée par le principe de redistribution occupaient une place grandissante au détriment de l'économie non monétaire régie par les principes de réciprocité et d'administration domestique. L'économie monétaire poursuivait ainsi un processus d'extension continue grâce à la complémentarité entre économie marchande et non marchande qui se fondait d'ailleurs sur leur cloisonnement.

Ce compromis établi autour de la synergie État-marché se fissure quand la « société de service » succède à la société industrielle³. Avec les mutations à la fois marchandes et techniques, les activités à forte croissance de productivité, qui avaient été au cœur de l'expansion ne procurent plus le volume de travail suffisant pour absorber l'augmentation de la population active.

• Nouveaux services, travail et intégration sociale

Ce sont les activités à productivité stagnante, en l'occurrence les services relationnels reposant sur l'interaction entre prestataire et usager dans l'éducation, la santé ou le social qui offrent de nouvelles perspectives de création d'emploi. En particulier les services dits de proximité sont considérés comme un gisement potentiel d'emploi. Pour le concrétiser, deux voies ont été largement explorées dans la décennie 1980 et au début des années 1990 : celle pariant sur les services marchands et celle basée sur les services non marchands.

Les services marchands

Dans ce domaine l'expérience américaine fournit le modèle de référence. L'essor spectaculaire des services privés, 7,6 millions d'emplois créés entre 1982 et 1986, a suscité de nombreuses réflexions dans les autres pays industrialisés. La stratégie suivie est simple : la priorité est donnée à la création d'emploi et le levier pour ce faire est la baisse des coûts salariaux. Le même raisonnement a été adopté dans certains pays européens comme la France, avec toutefois une différence de taille : l'abaissement du coût salarial découle de la majoration de certaines prestations sociales pour les ménages et de déductions fiscales pour les employeurs et non d'une réduction de salaire des employés. Les effets engendrés par de telles politiques soulèvent bien des interrogations. La première porte sur le bien-fondé de l'abaissement du coût du travail, véritable « cadeau pour les riches »⁴ puisque les particuliers peuvent déduire de leurs impôts une partie des sommes dépensées pour un employé de maison. D'autres, plus fondamentales encore sont formulées par des observateurs comme Gorz et d'Iribarne.

Pour Gorz (1988), le modèle du rapport de travail dans de tels services est celui de la domesticité : lorsque la prestation se réduit à un temps donné au service d'un client, le lien entre le travailleur et l'ensemble de la société est rompu. La portée universelle reconnue au travail quand son produit devient échangeable et qu'il contribue ainsi à un processus de rationalisation sociale est niée quand le travail se trouve rabattu sur la sphère domestique, la division du travail ne se traduit plus par un surcroît de productivité globale mais par un simple prélèvement de temps au profit d'un consommateur dont le temps libéré vaut plus cher que celui de son prestataire.

Il y a là un choix délibéré en faveur de l'emploi qui admet comme contrepartie un accroissement des inégalités. On en vient à opter pour l'emploi au détriment de l'égalité sociale suivant les préconisations de l'OCDE selon lesquelles la création d'emploi dans les services aux personnes exige l'augmentation des différences au sein de l'échelle des rémunérations⁵. Ce genre de choix témoigne des différences par rapport à la période où la création d'emploi coïncidait avec le progrès de la redistribution à visée égalisatrice.

L'analyse économique considère que les besoins sont illimités et que le progrès technique doit se traduire par le « déversement » vers de nouvelles activités susceptibles à terme d'augmenter le volume global de l'emploi⁶. Or ce déversement ne peut plus s'opérer aussi facilement que pendant la période d'expansion où l'emploi fournissait statut, socialisation valorisante et identité grâce au dynamisme industriel. La croissance ayant changé,

l'obstination mise à créer des services marchands peut conduire à la stimulation artificielle de besoins et à la dégradation des formes de travail.

La focalisation sur le marché comme unique mode d'institutionnalisation oublie forcément que les services relationnels sont relatifs aux espaces dans lesquels ils sont fournis et qu'ils ne peuvent s'affranchir des représentations sociales des personnes concernées. La relation qui lie les individus dans une telle prestation ne peut être toujours réduite au contrat, elle met souvent en jeu un échange symbolique qui suppose une contrepartie d'une tout autre nature que monétaire. Et l'échec de bien des offres marchandes s'explique par cette occultation qui interdit aussi de penser des processus articulant différents usages des temps sociaux pour se centrer sur le seul travail salarié.

L'incapacité du marché à fournir des biens collectifs a été amplement soulignée mais, dans les services aux personnes, la sélection des clientèles et l'asymétrie informationnelle posent tout autant problème. Si les entreprises sont en mesure de satisfaire les consommateurs au coût minimum, d'une part elles ne s'intéressent qu'aux demandes solvables et d'autre part, elles ne répondent qu'imparfaitement aux besoins des consommateurs disposant d'un faible niveau d'information et n'étant pas en mesure de percevoir les différences de qualité au sein des services qui leur sont proposés sur le marché. Ces limites inhérentes au marché peuvent toutefois être dépassées grâce à l'action de l'État susceptible d'orienter l'offre de services.

Les services non marchands

C'est pourquoi, pressés de réagir devant le poids du chômage et le coût de l'indemnisation des inactifs, les pays européens dotés d'un État-providence en quête de recomposition, se sont aussi emparés de ce thème des services en élaborant de nouvelles formes de redistribution liant activité productive et insertion sociale. Un espace de traitement social du chômage s'est ainsi déployé de manière simultanée dans différents pays, rendu possible par l'affectation de financements socialisés à des activités, considérées comme d'intérêt collectif ou d'utilité sociale, accomplies par des chômeurs.

En Allemagne les ABM (*Arbeits Beschaffungs Massnahmen*) sont des mesures de création d'emplois, qui font l'objet d'un financement limité à un ou deux ans. Elles sont accordées à des chômeurs de longue durée et pour des travaux d'utilité collective. Institués en 1969, ils sont gérés paritairement au niveau régional. Les salaires bruts sont conformes aux conventions collectives et couverts, de 60 à 80 %, par des subventions. Plus de 300 000 personnes en bénéficient annuellement.

En Grande Bretagne, le programme communautaire (*Community program*) de 1982 prolongeait un programme précédent de 1975. Les emplois y étaient d'un an maximum, payés au taux horaire normal de la profession, avec un remboursement de la part patronale des cotisations sociales et des coûts salariaux à hauteur du minimum garanti. Jusqu'à 250 000 places furent offertes dans ce programme.

En France, les TUC (Travaux d'Utilité Collective) destinés aux jeunes, les PLIF (Programmes d'Insertion Locale pour les Femmes) et les PIL (Programmes d'Insertion Locale) s'adressant aux demandeurs d'emploi de plus de 25 ans ont été regroupés en 1989 dans un dispositif unique : le contrat emploi-solidarité (CES). Les bénéficiaires, jeunes ou adultes, au nombre de 300 000 en 1990 obtiennent un statut de salarié pour une période pouvant aller jusqu'à 24 mois, ils sont rémunérés sur la base du minimum garanti.

Tous ces programmes manifestent une rupture avec la norme de l'emploi salarié à durée indéterminée et à plein temps et opèrent une transformation de la notion de travail. L'accès à un travail créateur de richesses est considéré comme positif en lui-même et rendu possible par une baisse des charges de personnel pour l'employeur grâce à un financement public. L'activité économique est mobilisée comme un moyen au service de l'insertion par son extension sur des terrains qui avaient été laissés en friche par le marché et par les interventions publiques traditionnelles. Le circuit court établi entre une nouvelle forme de redistribution et un élargissement de l'offre du travail l'est toutefois au prix de plusieurs limites. Les publics sont définis, ce sont des activités réservées à des catégories particulièrement défavorisées ; les domaines sont limités : ce sont des tâches d'intérêt collectif non remplies par l'initiative privée ; les organismes d'accueil sont désignés : ce sont des établissements des secteurs public ou non lucratif ou des collectivités locales.

Sans remettre en cause le traitement social qui a permis d'éviter bien des exclusions définitives, ses limites apparaissent évidentes pour les acteurs locaux qui le mettent en œuvre. La première limite tient à la logique des places disponibles qui supplante la logique d'itinéraire personnel à l'image de ce qui se passe dans la formation. Quelles que soient les préoccupations qualitatives de départ, la pression exercée par le volume du chômage est telle qu'elle entraîne un glissement vers les objectifs quantitatifs.

Cet état de fait génère une seconde limite, l'amalgame entre insertion et services de proximité. Le dispositif propre au traitement social du chômage tend à dévaloriser des activités connues plus pour les gens à insérer que pour les usagers. Elles deviennent le fondement d'un second marché du

travail et n'arrivent pas à jouer un rôle effectif de transition entre le chômage et l'emploi alors même que les postes créés restent temporaires et ne facilitent pas un apprentissage dans la durée. Cette confusion sur la nature de l'objectif poursuivi, cette incompatibilité entre postes temporaires et besoins permanents produisent des dysfonctionnements en particulier pour les services aux personnes qui nécessitent des qualifications sociales importantes. Il en résulte des frustrations réciproques : les représentants des collectivités territoriales et de l'administration qui encouragent la mise en œuvre d'actions dans ce domaine sont déçus des résultats obtenus, les promoteurs et prestataires s'estiment mal soutenus ; quant aux usagers ils n'ont recours aux services proposés qu'en l'absence d'autres choix. C'est en cela que le traitement social du chômage semble entretenir le malaise associatif. Dans les années 1980, l'État-providence a avoué qu'en matière d'insertion, il ne pouvait agir seul. Le rôle des associations a ainsi été reconnu. Fortement mobilisées pour ce traitement social qui a correspondu à un mouvement de professionnalisation gestionnaire de leur part, les associations se sont retrouvées prises dans une mise en œuvre de mesures et de programmes, à tel point que beaucoup s'interrogent sur le sens et la maîtrise de leur action.

Pour résumer, s'il tient compte des échecs du marché, le traitement social du chômage ignore par contre les échecs de l'État⁷ qui expliquent que sa crise financière se double d'une crise de légitimité (Rosanvallon, 1981). Le traitement social du chômage peut en effet souffrir des défauts déjà identifiés dans nombre d'activités bénéficiant d'un financement public où le prix en tant que vecteur d'informations est éliminé : le niveau et le contenu de la production peuvent s'y révéler inadéquats parce que résultant d'arbitrages dominés par les bureaucrates et les professionnels dans un univers non concurrentiel où les usagers sont tendanciellement oubliés. La solidarité abstraite, même quand elle cherche à s'appuyer sur des solidarités concrètes, ne répond pas assez aux demandes de personnalisation et de participation. Sans compter que les coûts de collecte d'informations et de contrôle s'avèrent dissuasifs quand les demandes sont par trop hétérogènes.

Les services solidaires

Ainsi évoqué brièvement, le bilan des approches dominantes dans les services de proximité fait apparaître qu'elles se distinguent des modalités d'intervention héritées de la période d'expansion tout en s'inscrivant dans leur prolongement. Elles s'en distinguent parce que l'essoufflement de la synergie État-marché amène un affrontement implicite entre les stratégies axées sur l'entreprise et celles axées sur la redistribution dans la promo-

tion des services ; elles les prolongent parce qu'elles n'envisagent pas d'autre mode de satisfaction des besoins que le marché et l'État. Le débat semble se résumer à cette alternative entre le marché et l'État, comme en témoigne l'approche anglo-saxonne sur les « quasi-marchés » où sont discutés les effets d'un remplacement des mécanismes de redistribution par des régulations marchandes dans les services sociaux comme l'aide à domicile⁸. Les politiques les plus soucieuses d'emploi et d'insertion ne peuvent se prémunir dans ce cadre contre la multiplication des effets pervers quand elles restent prisonnières d'une conception de la sphère économique réduite à l'articulation des économies marchande et non marchande.

Cette réflexion revêt une actualité particulière avec la floraison d'initiatives locales dans le domaine des services de proximité. Nées sans soutien des politiques publiques et dotées de faibles moyens, elles s'attaquent pourtant au déficit d'offre⁹ qui perdure malgré les efforts accomplis en faveur des services marchands ou non marchands. Qu'il s'agisse d'aide à domicile, d'accueil des jeunes enfants, de santé, de transport, de culture, de loisirs ou d'entretien de l'environnement, ces initiatives rendent des services à des millions d'usagers en Europe et représentent des dizaines de milliers d'emplois et de bénévoles impliqués¹¹. Les groupes d'auto-assistance en Allemagne, les entreprises communautaires au Royaume-Uni, les coopératives de solidarité sociale en Italie font écho aux associations émergentes en France pour dessiner les contours d'une autre construction sociale des services.



Au-delà des perspectives fonctionnelles, ces différentes interventions associatives ou coopératives procèdent d'une forme de légitimité issue de l'expression collective qui les amène à s'engager dans la production et la distribution de services. Cette activité économique, dérivée de l'engagement initial, est basée sur la réciprocité et cherche à attester du lien social fondateur en même temps qu'elle le soumet à différentes tensions ; elle débouche dans la production sur le recours à du travail à la fois bénévole et rémunéré, et dans la distribution des services sur une combinaison avec les principes du marché et de la redistribution. Cette double tentative de diversification des formes de travail et des principes économiques mobilisés s'attaque au cloisonnement des rationalités spécialisées sur lequel s'appuie le partage entre services marchands et non marchands :

— les services sont conçus à travers des micro-espaces publics qui permettent une construction conjointe de l'offre et de la demande grâce aux interactions entre les différentes parties prenantes ;

— la pérennité des entreprises créées est assurée par l'hybridation entre différents types de ressources : marchandes, non marchandes et non monétaires.

Abordés ainsi, les services de proximité peuvent être considérés comme participant d'une économie solidaire en émergence, définie comme une économie combinant les principes de réciprocité, marché et redistribution dans un cadre institutionnel fondé sur la liberté d'adhésion et l'égalité des membres.

Offre, demande et micro-espaces publics

Les services solidaires supposent de rompre avec une position subie où la demande est obligée de se mouler dans les offres formelles existantes ou de trouver des arrangements dans l'économie domestique, voire informelle. Le recours à la réciprocité manifeste un refus de ces solutions obligées au profit d'une action volontaire traitant collectivement des problèmes quotidiens dans la sphère publique ¹¹, au lieu que chacun essaie de les résoudre individuellement dans la sphère privée. Cette inscription dans la sphère publique différencie radicalement l'économie solidaire de l'économie domestique. Il ne s'agit pas d'encourager à travers l'économie solidaire un retour à la famille, lieu des solidarités naturelles. Les mouvements d'exode rural ou de professionnalisation des femmes ont montré que la sortie de l'économie domestique était un affranchissement sur lequel il ne saurait être question de revenir. Bien sûr les services solidaires s'appuient sur les ressources familiales mais c'est pour les conforter et non pas pour entériner l'enfermement qui peut être, par exemple, celui des femmes ayant à s'occuper de leurs parents âgés. Ainsi des structures fournissant des aides à domicile se donnent pour première mission de sauvegarder l'équilibre familial ; l'intervention professionnelle soulage les tensions en associant les personnes âgées et leurs familles à la définition d'un projet d'aide. La relation triangulaire entre l'association, les usagers et les salariés confère un rôle actif aux familles tout en facilitant une prise de recul par la réflexion collective.

Au-delà de cet ancrage commun dans ce que l'on peut désigner comme des micro-espaces publics, les structures de l'économie solidaire font preuve par ailleurs d'une grande diversité. Le cas le plus emblématique est celui des usagers qui s'organisent eux-mêmes mais il ne constitue qu'un cas de figure parmi d'autres. Les porteurs de projet sont parfois des promoteurs qui ayant constaté l'absence d'un service dont ils souhaiteraient bénéficier, se lancent

dans une action bénévole, cherchant ensuite pour certains d'entre eux une professionnalisation grâce aux services créés ; c'est le cas de jeunes pour lesquels la solidarité dans un groupe de pairs rend possible le passage à l'action et qui imaginent des activités sportives ou culturelles, voire de soutien scolaire. Ce sont aussi des professionnels, critiques par rapport à leurs modes d'intervention habituels, qui conçoivent de nouvelles modalités de travail intégrant plus le vécu des usagers tout en trouvant des compromis avec les exigences institutionnelles. Au-delà de la simple production d'un service, la préoccupation de ces professionnels incorpore la volonté de sortir les usagers de leur isolement à partir du service ; c'est souvent le cas dans les secteurs de l'aide à domicile, de l'accueil de la petite enfance, du transport ou de la santé¹². Ce sont encore des professionnels qui vont plus loin en mettant sur pied des services où les usagers deviennent des bénévoles, la dynamique d'entraide mutuelle étant l'un des objectifs poursuivis.

Les services de proximité se fondent sur les pratiques quotidiennes des populations, les relations et échanges symboliques qui tissent la trame journalière de la vie locale, les aspirations, les valeurs et les désirs des gens qui en sont les usagers. C'est par la prise en compte de ces réalités multiformes dans des espaces publics de débats organisés localement à cet effet que demande et offre peuvent s'ajuster. La pertinence des services aux yeux des usagers s'explique par le dépassement du rapport aux besoins et aux demandes tel qu'il s'établit dans les études de marché pour les services privés ou les études de besoin pour les services publics. L'innovation dans les services de proximité s'appuie sur le recours à un principe de comportement économique différent du marché et de la redistribution ; le principe de réciprocité qui conduit le processus d'interactions à travers lesquelles les services sont élaborés. C'est pourquoi des projets réussissent là où le marché et l'État ont fait échec parce qu'ils arrivent à réduire l'asymétrie informationnelle entre offreur et demandeur de service et à établir une relation de confiance avec l'usager. Par l'attention portée à leur expression ces projets peuvent surmonter les craintes des utilisateurs de voir des intervenants s'immiscer dans leur intimité, ils contribuent de ce fait à la formalisation de demandes très hétérogènes tout en élaborant l'offre.

De tels services supposent toutefois la construction d'un cadre institutionnel qui se démarque de la croyance en des activités qui s'organiseraient d'elles-mêmes à partir du voisinage. Dans l'économie solidaire la notion de proximité ne renvoie pas au mythe d'un voisinage pacifié, ce n'est pas une proximité géographique mais une proximité relationnelle. Si le territoire rapproche, la rencontre n'a lieu qu'autour d'un vécu commun, vecteur de projet. De ce point de vue, l'économie solidaire concourt à la reconnais-

sance sociale, l'organisation s'y fait autour d'un projet d'acteur et non dans un simple objectif de coordination et de concertation inter-institutionnelle.

Elle est en cela porteuse d'une autre conception de l'acteur et de l'action collective. Les acteurs qui y sont impliqués ne peuvent être confondus ni avec l'acteur stratège, ni avec l'acteur de classe, identifiés respectivement par la sociologie des organisations et par la sociologie du travail. Contrairement à l'acteur stratège ils n'agissent pas pour prendre le pouvoir, pour élargir ou pour défendre des territoires constitués, mais pour changer des systèmes par des processus de création institutionnelle. L'initiative individuelle indissociable de l'autonomie collective s'impose comme force de changement quand les institutions se révèlent défailtantes. Contrairement à l'acteur de classe, ils n'impulsent pas le changement par le conflit collectif ou par le mouvement social mais par des actions micro-collectives menées sur le plan local qui traduisent la recherche de nouvelles régulations institutionnelles adaptées aux mutations en cours dans les sociétés développées. Quelles que soient les différences entre les promoteurs, tous se rejoignent par les finalités poursuivies : prendre en compte le vécu des usagers et construire de la socialisation. De ce fait, ce sont plutôt des acteurs de sens qui veulent produire des services fondateurs de l'individu comme acteur où la création d'emplois est intégrée dans une dynamique locale qui rassemble autour de valeurs partagées. De plus, ce sont plutôt des interacteurs (Chambon et Proux, 1988) parce qu'ils se donnent pour tâche la transformation de systèmes bloqués par la construction d'espaces transversaux grâce à des logiques de projets qui transcendent les logiques de programmes.

L'hybridation entre économies

Les structures de l'économie solidaire ne se contentent pas de procéder à une construction conjointe de l'offre et de la demande dans des micro-espaces publics. Elles se consolident par des combinaisons entre ressources monétaires et non monétaires.

Les limites des services mobilisant uniquement des ressources monétaires, marchandes ou non marchandes, sont manifestes comme on l'a vu. Quant aux ressources non monétaires, si elles aident à la survie des structures mises en place, elles sont loin de suffire à assurer leur pérennité ; les services qui reposent trop sur le bénévolat ont tendance à n'être que des réalisations ponctuelles rendues possibles par des circonstances favorables. C'est pour ces raisons que l'hybridation constitue une stratégie de consolidation pour des services dont l'identité a été préalablement affirmée : ce sont bien les combinaisons équilibrées entre ressources monétaires et non monétaires qui peuvent garantir aussi bien l'autonomie des services, gagée

sur leur multi-dépendance, que leur viabilité économique ; combinaisons qui, en outre, impliquent un réinvestissement des résultats dans l'activité et une propriété durablement collective de ces résultats pour que les surplus engendrés par l'activité ne puissent faire l'objet d'une appropriation privée. Sur ce plan, si l'économie solidaire retrouve des traits présents depuis fort longtemps dans le mouvement associatif, elle manifeste une double originalité. D'abord, elle prend place dans un mouvement inédit de tertiarisation de l'économie qui complexifie la composition des associations : autour des services solidaires, se forment des regroupements auxquels participent différentes catégories d'acteurs (usagers, professionnels, bénévoles...) alors que l'associationnisme au XIX^e siècle s'est plutôt exprimé à partir de regroupements autour d'une catégorie homogène (ouvriers, consommateurs ou paysans). Ensuite, elle entretient des rapports avec les pouvoirs publics forcément différents de ceux qui ont caractérisé la période de diffusion des moyens de l'État-providence. La notion d'hybridation ne désigne pas seulement le recours à trois types de ressources que les associations mobilisent depuis longtemps, elle évoque un équilibre entre ces ressources alors que dans la période précédente les missions d'utilité sociale pouvaient être financées par la redistribution à titre principal.

L'économie solidaire ne constitue pas pour autant une nouvelle forme d'économie qui viendrait s'ajouter aux formes dominantes d'économie, marchande et non marchande. Par son existence, elle constitue plutôt une tentative d'articulation inédite entre économies marchande, non marchande et non monétaire dans une conjoncture qui s'y prête étant donné le rôle conféré aux services par la tertiarisation des activités économiques. L'enjeu est de cumuler les avantages de l'économie monétaire, source de liberté individuelle par le marché et facteur d'égalité par la redistribution, avec ceux de l'économie non monétaire qui contextualise les échanges et les sort de l'anonymat.

Les règles régissant l'échange rejoignent ici celles gouvernant la production avec le recours à des formes plurielles de travail au premier rang desquelles figure le bénévolat. Qu'il émane d'usagers, de militants, de professionnels ou de notables, le travail bénévole ne se substitue pas au travail salarié. Il peut au contraire multiplier les opportunités d'emploi en abaissant le prix de revient des services et en facilitant le maintien d'un lien étroit et durable avec les usagers et les autres partenaires locaux. Les services solidaires montrent concrètement que la nature des tâches n'est pas déterminée dans les services à forte dimension relationnelle, elle est largement liée aux formes institutionnelles de l'activité. L'insertion dans un système professionnel organisé, la configuration de la relation à l'utilisateur s'avè-

rent des dimensions essentielles pour sortir l'emploi de la sphère domestique et valoriser les tâches effectuées par les salariés.

La situation présente oblige à affronter la contradiction inhérente à l'économie monétaire, indissociable des valeurs d'individuation propres à la démocratie mais aussi menaçante pour la démocratie du fait de sa toute-puissance. Plutôt que s'illusionner sur la possibilité d'une solution de sortie de crise qui procéderait d'une relance de la synergie État-marché, il devient nécessaire d'intégrer cette ambivalence pour concevoir des stratégies paradoxales, « stratégies doubles qui sont en somme des stratégies qui réalisent la performance de choisir et de ne pas choisir à la fois » (Barel, 1990). Particulièrement par rapport au travail, ces stratégies peuvent passer par une diminution de l'importance de l'emploi dans la vie sociale, grâce à différentes formules de partage de l'emploi et du revenu, qui soient conciliables avec la garantie d'un accès plus égalitaire à l'emploi, ou par de nouvelles formes de régulation du travail pour les emplois peu qualifiés. Mais au-delà du seul emploi il peut être tout aussi important d'élargir les formes de travail socialement légitimes. C'est dans cette optique que l'économie solidaire peut ouvrir progressivement des espaces où se conjuguent des formes diversifiées de travail, tenant compte de la place du travail dans la socialisation comme de la réduction du volume d'emplois disponibles par rapport à la population active¹³. Pour que cette ouverture soit socialement admise, encore faut-il que les structures de l'économie solidaire se distinguent par les possibilités de responsabilisation qu'elles autorisent. C'est pourquoi l'économie solidaire remet au centre les notions d'acteurs et de projets, à l'encontre d'approches insistant sur le devoir vis-à-vis de la collectivité que représente le travail.

Questions à l'économie sociale

Les associations et coopératives qui composent cette économie solidaire en émergence posent la question de leur rapport à l'économie sociale. Rappelons que l'expression « économie sociale » est réutilisée en France depuis les années 1970 pour réunir dans un même ensemble les coopératives, les mutuelles et les associations. Le mouvement de reconnaissance entre ces différentes structures aux statuts juridiques différents s'est manifesté notamment par la création d'instances de concertation et la rédaction de textes communs. Cette reconnaissance interne s'est prolongée par celle amorcée par les pouvoirs publics en France qui s'est ensuite élargie à la Communauté économique européenne.

En ces termes théoriques, l'économie sociale est définie par la référence à une structure socio-économique qui prend la forme d'une combinaison

volontaire de personnes et d'une entreprise, réciproquement liées par un rapport d'association et un rapport d'activité. Le système de règles qui en résulte peut être rattaché aux deux pôles de la combinaison et à leurs relations :

- les personnes exercent un pouvoir égal dans les organes sociaux à compétence générale (une personne = une voix) ;
- la part des excédents de gestion réinvestie dans l'entreprise reste durablement propriété sociale (réserves impartageables) ;
- le partage des excédents de gestion entre les personnes associées, quand il existe, est proportionnel à leurs activités avec l'entreprise (Ministère de l'Éducation nationale, 1992).

Cette approche de l'économie sociale par son système de règles permet de dépasser les débats sans fin sur les valeurs qui seraient propres à l'économie sociale pour approfondir les propriétés caractéristiques des organismes qui en sont membres. Comme la théorie du choix institutionnel, la théorie de l'économie sociale amène ainsi à préciser la place irréductible que peuvent prendre dans une économie moderne des acteurs dont les activités ne s'expliquent ni par le souci de la rentabilité du capital investi ni par la référence à l'intérêt général.

La théorie du choix institutionnel ¹⁴ qui s'interroge sur la persistance dans les sociétés modernes d'organisations sans but lucratif mobilisant en leur sein des ressources non monétaires comme le bénévolat insiste à la fois sur les échecs du marché et de l'État. Pour les auteurs qui s'en réclament les services privés et publics rencontrent des obstacles qui les empêchent de couvrir toutes les demandes potentielles et qui expliquent la présence d'un « tiers secteur » non lucratif dont l'offre de services apparaît complémentaire parce que plus susceptible d'engendrer la confiance des usagers et de répondre aux demandes minoritaires.

La théorie de l'économie sociale, quant à elle, mentionne qu'un certain nombre d'activités délaissées par les acteurs dominants mais nécessaires à des acteurs dominés peuvent être prises en charge par ces derniers. L'économie sociale apparaît ainsi comme la résultante de deux forces en tension : résistance de certains acteurs à la généralisation de la production marchande rentable et adaptation fonctionnelle à ses règles.

Néanmoins, à notre sens, ces cadres conceptuels ne peuvent rendre compte de l'ensemble des dynamiques engendrées par les organismes étudiés. Tout en reconnaissant leur rôle irremplaçable, ils attribuent une place résiduelle aux associations et coopératives : c'est dans les interstices laissés vacants par le marché et l'État qu'elles s'incrusteront. En particulier la théorie de l'économie sociale naturalise les formes prises par l'entreprise, considérée comme une combinaison de facteurs de production marchands ayant pour but d'obtenir des produits marchands. Pourtant, pour ne citer

qu'un exemple des changements institutionnels engendrés par l'économie sociale depuis son émergence, les organismes de secours mutuel ont pré-figuré les systèmes de protection sociale et ont contribué à leur élaboration. À ce titre, ils ont procédé à une véritable invention institutionnelle qui a débordé les limites de l'économie marchande pour anticiper la création d'une économie non marchande. En appréhendant les acteurs à travers le prisme des choix rationnels, ces analyses « laissent de côté un vaste monde de motivations non consuméristes et non instrumentales »¹⁵. En quelque sorte, elles s'arrêtent au seuil d'une conception de la réciprocité comme principe indépendant, distinct du marché et de la redistribution. La réciprocité n'a qu'un rôle palliatif, « dérivatif et secondaire, remplissant des tâches là où les autres principes sont absents »(Salamon, 1987), « elle est marginale et périphérique par rapport aux institutions et processus fondamentaux de la société »(Herman, 1984).

La référence unique aux choix rationnels réduit la pensée à la raison discursive et la raison discursive au calcul stratégique. Or les acteurs associatifs sont aussi des acteurs de sens, soucieux de la prise en compte du vécu et des modalités de socialisation, dans les dynamiques qu'ils génèrent, ce qui amène à ne pas négliger la part symbolique de leur action. Car comme le dit Caillé, citant Ricoeur, « le symbole donne toujours plus à penser que ce que peut penser la raison discursive, précisément parce qu'il n'est pas de l'ordre du discursif » (Caillé, 1993).

En quelque sorte, théories du choix institutionnel et de l'économie sociale se rejoignent dans leur référence commune à un paradigme de l'intérêt qui, en particulier, occulte par construction la dimension inter-subjective de l'action organisée. La prise en compte de cette dimension amène à suggérer une approche de l'économie sociale qui puisse compléter l'identification de sa structure socio-économique par la mise en évidence de sa dimension politique, c'est-à-dire de sa « dimension d'espace public dans les sociétés civiles »¹⁶ contemporaines. Dans cette optique, les composantes de l'économie sociale peuvent être abordées, à titre d'hypothèse, comme des institutions intermédiaires.

Économie sociale et institutions

La spécificité de l'économie sociale peut être résumée par deux caractéristiques :

— le groupement volontaire y est le vecteur d'un accès à l'espace public. Cet accès à l'espace public est rendu possible par l'affirmation d'un bien commun qui réunit les membres du groupement et manifeste le lien social qui les réunit ;

— ce lien social originel se pérennise par la mise en œuvre d'une activité économique considérée comme le moyen de réaliser le bien commun.

Le passage du bien commun à une activité collective durable qui en concrétise la recherche suppose que se formalise une ou plusieurs logiques institutionnelles ; c'est-à-dire des principes de justification de l'action qui deviennent des références collectives pour l'entité ainsi créée. Les acteurs de l'économie sociale n'obéissent pas à des principes de légitimité qui leur sont donnés, ils les construisent dans un mouvement qui part du sentiment éprouvé d'une insuffisance institutionnelle pour aboutir à la défense de logiques institutionnelles qu'ils ont élaborées. C'est en cela que les structures de l'économie sociale relèvent de la création institutionnelle au-delà de leur aspect organisationnel. En effet, la dimension institutionnelle dépasse celle de l'organisation régissant le processus de production, elle correspond au compromis qui gouverne les principes autour desquels les acteurs sociaux se sont accordés pour élaborer les « règles du jeu » qui gouvernent leurs rapports ¹⁷.

L'institution d'économie sociale peut être appréhendée en tant qu'institution intermédiaire sur deux plans complémentaires : à la fois institution intermédiaire dans le champ politique et institution intermédiaire dans le champ économique, par l'articulation qu'elle réalise entre ces deux champs.

Institution intermédiaire sur le plan politique

L'institution d'économie sociale s'inscrit dans le champ politique comme création d'entité collective dans un espace public conflictuel. Pour cette raison elle ne peut être abordée dans les termes du libéralisme qui postule un accord possible dans la sphère publique, basé sur la raison libérée des passions et qui relègue de ce fait les questions controversées dans la sphère privée. Au contraire cette institution s'ancre sur une appartenance revendiquée pour sortir certaines questions de la sphère privée et en socialiser le traitement, en réaction contre les institutions qui leur pré-existent. Autrement dit, elle formule un projet qui a pour visée le changement institutionnel, ce qui la positionne comme une institution intermédiaire entre les acteurs qui se regroupent en son sein et les systèmes institutionnels constitués.

Quelle que soit la variété des biens communs dont peut procéder l'institution d'économie sociale, sa légitimité est différente de la légitimité domestique parce que l'appartenance est volontaire et non héritée, et parce qu'elle déborde la sphère privée. Elle est aussi différente de la légitimité civique parce qu'elle relève plutôt de l'expression collective que de la représentation et de la délégation de pouvoirs. De plus, le bien commun dont elle se revendique ne se réfère pas forcément à un horizon universaliste.

Dans ses multiples déclinaisons, elle repose en tout cas sur une confiance personnalisée qu'occultent les théories économiques uniquement centrées sur la question d'utilité pour les acteurs.

Institution intermédiaire sur le plan économique

Ceci dit, l'expression collective est relayée par une action concrète qui engage l'institution d'économie sociale dans la production et la distribution des services. Fondée sur le bénévolat et la réciprocité, cette activité économique qui cherche à attester du lien social fondateur débouche dans la production sur des formes plurielles de travail où se croisent travail bénévole et rémunéré ; dans la distribution elle aboutit à une combinaison entre différents principes économiques, pouvant inclure, en complément de la réciprocité, le recours au marché, à la redistribution, voire à l'administration domestique.

Cette pluralité des formes de travail et d'économie constitutive de l'économie sociale s'est atténuée dans le mouvement de banalisation qui l'a affectée. Dans la période d'expansion, la synergie État-marché a progressivement réduit les différentes modalités de travail au seul emploi salarié dans les coopératives et mutuelles, les premières devenant un sous-ensemble de l'économie marchande, les secondes se transformant en un complément des systèmes généralisés de sécurité sociale. L'économie solidaire réintroduit ainsi une problématique qui avait été à l'origine de l'économie sociale, celle de la combinaison des formes de travail et d'économie, qui avait été oubliée avec l'entrée dans la société salariale. L'économie solidaire renoue avec certains aspects du projet fondateur de l'économie sociale et ce n'est pas un hasard si ce retour aux sources a lieu au moment où se cherchent des voies de sortie de la société salariale¹⁸ qui ne sont pas synonymes de régression sociale. La première manifestation de l'économie sociale était pré-keynesienne, cette résurgence correspond à la crise du compromis keynésien. Et à cet égard, il n'est guère étonnant qu'elle apparaisse d'abord sous la forme associative, c'est-à-dire dans la partie de l'économie sociale qui a été la moins touchée par l'institutionnalisation précédente. L'économie solidaire s'inscrit donc comme une composante de l'économie sociale qui admet les mêmes caractéristiques que celles qui viennent d'être énoncées pour l'ensemble de l'économie sociale, mais avec en complément des traits qui lui sont propres.

Des institutions intermédiaires entre sphères privée et publique

Ces traits tiennent à ce que l'économie solidaire apparaît dans le champ des services relationnels. En cela, elle est bien indissociablement liée à la

montée de la relation de service dans l'économie mondiale en mutations mais en plus elle concerne des services aux personnes qui, pour beaucoup, impliquent de pénétrer dans l'intimité de l'utilisateur. Cette prépondérance de la relation « homme-homme » dans une production immatérielle crée des difficultés inédites que l'économie sociale, née à l'époque du développement de la production matérielle où primait la relation « homme-objet », n'avait pas eu à affronter.

C'est pourquoi, une perspective fonctionnelle échoue à comprendre l'économie solidaire. Comme le dit Habermas (1987) l'action sociale ne saurait s'épuiser dans les systèmes fonctionnels et les « mondes vécus », structurés symboliquement, relèvent d'un autre registre où sont reconnus les droits du sens et de la non-fonctionnalité. Les services solidaires sont aussi intermédiaires parce qu'ils favorisent l'accès à l'espace public pour des paroles et des pratiques ancrées dans les mondes vécus. Cette originalité fournit l'illustration de la plasticité des institutions de l'économie sociale. Les configurations qu'elles prennent sont très liées au paysage institutionnel dans lequel elles apparaissent et aux formes dominantes de production et d'échange présentes dans la société dans laquelle elles s'inscrivent tout en constituant une réaction contre ces ordres politiques et économiques.

Émergeant dans un contexte de passage à une « société de service », l'économie solidaire rajoute à la nature intermédiaire des institutions de l'économie sociale une dimension intermédiaire nouvelle qui réside dans l'articulation entre sphères privée et publique, entre mondes vécus et systèmes. C'est d'ailleurs ce qui fait à la fois son importance et sa faiblesse. Des sociétés développées conjuguant progrès de l'individualisme et maintien du productivisme ne peuvent que résister à la perspective de l'économie solidaire et lui préférer un développement des services par une « politique industrielle »¹⁹.

Selon cette conception, les perspectives d'emploi dans les services de proximité sont telles qu'elles exigent de sortir du « bricolage » et la collectivité doit investir pour atteindre un seuil significatif en terme de création d'emploi. Mais en dépit de son apparente simplicité, les postulats de base sur lesquels repose cette volonté méritent d'être discutés. L'industrialisation repose en premier lieu sur la croyance en des besoins sociaux objectivables. La demande peut être connue et, une fois qu'elle est décryptée, une offre correspondante peut être conçue. Bien sûr certains besoins sociaux peuvent être grossièrement évalués, cependant cette dichotomie entre demande et offre gomme délibérément certaines données, dont la dépendance de la demande vis-à-vis de l'offre. Dans le domaine des services de proximité la demande a pris l'habitude de se mouler sur l'offre disponible. « Dans une

situation de rationnement des services, on voit se produire le mécanisme de la filière inversée : l'offre de services oriente les demandes et les préférences qui traduisent alors une adaptation réaliste à une situation de carence connue ou une rationalisation *a posteriori* des décisions antérieures » (Grefte, 1990). Ainsi, tout en étant connues au niveau macro-économique, de graves inadéquations peuvent perdurer parce que la demande non satisfaite demeure latente ou ne s'exprime que de façon atomisée. Outil stratégique de valorisation d'un champ d'activités trop négligé, la quantification des besoins présente le risque de nier la construction sociale de ces besoins, qui peut aussi bien influencer sur la confiance entre usagers et prestataires que révéler des demandes ou les invalider.

Notes

1. Jean-Louis Laville est l'auteur des ouvrages suivants :

LAVILLE (Jean-Louis) et EME (Bernard) (dir.), *Cohésion sociale et emploi*, Paris, Desclée de Brouwer, 1994.

LAVILLE (Jean-Louis) (dir.), *L'Économie solidaire, une perspective internationale*, Paris, Desclée de Brouwer, 1994.

LAVILLE (Jean-Louis), ROUSTANG (Guy), EME (Bernard), MOTHE (Daniel), PERRET (Bernard), *Vers un nouveau contrat social*, Paris, Desclée de Brouwer, 1996.

LAVILLE (Jean-Louis) et SAINSAULIEU (Renaud) (dir.), *Sociologie de l'association. Des organisations à l'épreuve du changement social*, Paris, Desclée de Brouwer, 1997, (Sociologie économique).

2. Retrouvant ainsi l'orientation qui est celle d'A. EVERS, « The Welfare mix approach. Understanding the pluralism of Welfare systems », in A. EVERS, I. SVETLIK (ed.), *Balancing pluralism. New Welfare Mixes in Care for the Elderly*, European center Vienna, Aldershat, Averbury, 1993.

3. L'expression « société de service » souligne l'apparition de « rapports sociaux de service » désignant les modalités techniques, sociales et institutionnelles de rapprochement des processus et des acteurs de l'offre et de la demande. Selon J. GADREY, « Rapports sociaux de service : une autre régulation », *Revue Économique*, n° 1, janvier 1990.

4. Pour reprendre l'expression de J. J. DUPEYROUX, « Un Cadeau pour les riches », *Le Monde*, 20 décembre 1991.

5. Ce que reprend clairement le dossier sur l'emploi du Ministère de l'économie et des finances français en 1991 : « les services aux ménages constituent un très important gisement d'emplois. Mais les effectifs ne peuvent y être multipliés que si les salaires sont suffisamment bas pour maintenir les prix attractifs... Cela signifie une dispersion des revenus importante et croissante comme aux États-Unis ou même au Japon ».

6. On reconnaît la position défendue avec vigueur par A. SAUVY, *La Machine et le chômage*, Paris, Dunod, 1980.

7. Dont les raisons sont synthétisées par J. LE GRAND, « The Theory of Government Failure. Studies », in *Decentralisation and Quasi-Markets 05*, SAUIS Publications - School for Advanced Urban Studies, University of Bristol, 1991, reprenant et critiquant les arguments de C. WOLF, *Markets or Governments*, Cambridge (Massachusetts), MIT Press, 1988.

8. Pour un résumé des discussions sur ce point, cf. un autre texte de J. LE GRAND, *Quasi-Markets and Social Policy, Studies in Decentralisation and Quasi-Markets 01 - SAUS Publications - School for Advanced Urban Studies, University of Bristol, 1990.*

9. Pour ne citer qu'un exemple, celui de la France qui est loin d'être la plus mal lotie comparée à d'autres pays européens et américains, des estimations indicatives mentionnent le nombre de 775 000 enfants de moins de trois ans ayant besoin d'un mode d'accueil dont 149 000 sont accueillis en crèches, collectives ou familiales pendant le travail de leurs parents, 286 000 seraient gardés par la famille, 212 000 par des assistantes maternelles agréées et 128 000 par des assistantes maternelles non agréées.

10. Pour plus de détails cf. J.L. LAVILLE, *Les Services de proximité en Europe*, Paris, Syros, 1992.

11. Il est possible de faire l'hypothèse que la spécificité de ces services réside dans leur impulsion réciproitaire au sein de la sphère publique. En prolongeant les analyses de J.T. GODBOUT, coll. A. CAILLÉ, *L'Esprit du don*, Paris, La Découverte, 1992, selon lequel le don moderne a pour caractéristique propre de pouvoir concerner l'étranger, on pourrait dire que le don moderne possède aussi la particularité de pouvoir prendre forme dans la sphère publique.

12. Pour ne citer qu'un exemple de telles approches : B. EME, « Des Structures intermédiaires en émergence. Les lieux d'accueil enfants parents de quartier », *Travaux sociologiques du LSCI*, n° 30, Paris, CRIDA-LSCI, CNRS IRESO, 1993.

13. Il conviendrait de développer ce point : la perspective de l'économie solidaire n'a de sens que dans un mouvement de partage de l'emploi et du revenu. Mais en même temps, le volume d'emploi socialement nécessaire incite à ne pas considérer la réduction du temps de travail comme une solution en soi et à approfondir les conditions sociétales de sa réussite, parmi lesquelles, nous semble-t-il, l'économie solidaire peut prendre place.

14. Cf. en particulier H.K. ANHEIER, W. SEIBEL (ed.), *The Third Sector : Comparative Studies of Non Profit Organizations*, Berlin ; New-York, Walter de Gruyter, 1990 ; B.A. WEISBROD, *The Non Profit Economy*, Cambridge, Harvard University Press, 1988 ; pour une présentation en français, cf. B. ENJOLRAS, *op. cit.*

15. Pour reprendre les termes d'A. EVERS, *op. cit.*

16. Selon l'expression d'A. EVERS, *op. cit.*

17. Pour cette distinction entre dimensions institutionnelle et organisationnelle, cf. en particulier P.R. BELANGER, B. LEVESQUE, *La Théorie de la régulation, du rapport salarial au rapport de consommation*, Montréal, UQAM, 1990.

18. En effet, comme le soulignent B. PERRET et G. ROUSTANG, *L'Économie contre la société*, Paris, Le Seuil, 1992, la question centrale posée par les mutations contemporaines est celle de la sortie d'une société salariale que la tertiarisation de l'économie rend inéluctable.

19. Selon les termes employés en France par divers rapports officiels, par ex. B. BRUNHES, *Choisir l'emploi* ou MINISTÈRE DU TRAVAIL, DE L'EMPLOI ET DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE, *Nouveaux services, nouveaux emplois*, Paris, La Documentation française, 1993.