

# Ce qui rend l'alternative économique féconde et aléatoire...

par Vincent Berthet

*Ils peuvent s'appeler boutique ou réseau de "commerce équitable", "système d'échange local", "banque du temps", groupe d'auto-promotion, "jardin de cocagne", "Régie de quartier" (1)... ou encore adopter la visibilité d'une coopérative, d'une mutuelle, d'une association ordinaires, comme un certain nombre de coopératives de production ou comme Habitat et Humanisme : ces dispositifs sont parties prenantes des mouvements de société. Mais ils assument sans complexe une dimension d'intervention économique. Ils prennent même le pari que leur activité, au-delà de ses impacts locaux qui ont en eux-mêmes un sens (2), une capacité de transformation de la vie collective, et de ce registre du fonctionnement social, farouchement autonomiste, qu'est l'économique.*

Ce pari est incertain et risqué, mais peut-être précisément parce qu'il accepte cette part de risque, avec ce qu'elle implique comme exigences pour les organisations d'économie solidaire, il a sa cohérence (3). Celle-ci s'enracine dans une conviction fondamentale, récusant la prétendue surpuissance de l'économique. Et à bien observer les pratiques de ces entrepreneurs "différents", elle met aussi en jeu deux leviers d'action, la confiance et la réciprocité.

Ces deux dynamiques s'apparentent à la fois à des finalités - des utopies ? - et à des moyens, fragiles et efficaces, de progression collective. Choisir, ou accepter, ces leviers d'action, c'est construire son projet, son identité économique dans le paradoxe, dans la tension. C'est aussi se donner la capacité de correspondre de plus près à l'identité elle-même paradoxale et fracturée de l'homme, parfois plus grand dans la détresse que dans le bien-être, et à la complexité irréductible de ses besoins et des fonctionnements sociaux. Cette approche est délestée de la prégnance de cette pseudo-utopie qu'est la rationalité technicienne (dont le décalque est l'énoncé des "lois" économiques). Elle peut donc maintenir ouverte la possibilité d'une interaction entre la structuration de l'économie et les valeurs considérées comme essentielles pour le devenir de l'homme : la paix nourrie de la justice et de la confrontation des différences, la compatibilité entre le bien-être d'aujourd'hui et celui des générations à venir, la liberté laissée à chacun, "personne reliée" (4), d'approfondir et de déployer toutes les dimensions de son être...

---

(1) Lire sur l'ensemble de ces réalités françaises ou étrangères les articles fréquemment publiés par *Economie & Humanisme* (dossiers "Le développement local, une dynamique internationale", n° 350, octobre 1999, "RMI : la fraternité sous conditions ?", n° 351, décembre 1999...).

(2) Postes de travail ouverts à des publics en difficulté vis-à-vis de l'emploi, prestations de biens ou services essentiels répondant à des besoins mal couverts, apports éducationnels ou culturels, activités permettant de lutter contre l'isolement et les facteurs d'exclusion...

(3) Concernant ce débat, voir les articles de synthèse approfondis de **G. Azam**, "Economie sociale : quel pari ?" et **B. Eme**, "L'économie sociale, entre fonctionnalité et autonomie de projet" in *Economie & Humanisme*, n°347, décembre 1998 (dossier "Face à l'exclusion, une nouvelle économie sociale en Europe ?").

(4) La fin de l'année 2000 aura été marquée par des séminaires et publications autour d'E. Mounier (mort en 1950) et de son "personnalisme communautaire".

---

## une perspective socio-économique

Un refus, une objection, une dissidence... les promoteurs des initiatives économiques de changement social récusent radicalement - et parfois avec quelques illusions - la détermination de la vie collective et de leur vie personnelle - ils sont en général très conscients de leur droit individuel à une qualité de vie - par les "lois" économiques. Ils combattent les injonctions et contraintes de la marchandisation qu'ils observent même autour des besoins de base comme l'approvisionnement en eau, réfutent la logique du court terme et des "nécessaires" perdants.

"Au début était le marché", la formule de Williamson (5) signifie qu'on imagine une société où les transactions se feraient exclusivement par le marché. Une telle méthodologie n'est pas acceptable. Même si un marché peut se créer dans un domaine particulier, il est parfois souhaitable qu'il ne s'y développe pas.

Le "principe d'économicité" fait non seulement courir des risques à chacun mais également des dangers au niveau des valeurs. Par exemple, un marché de "grand-mères" s'est récemment créé au Japon pour remédier à l'isolement familial des jeunes enfants. Est-ce souhaitable ? Les économistes néoclassiques répondent qu'ils n'ont pas à se poser cette question : "nous ne portons pas de jugement moral, prétendent-ils, seul le marché décide". Force est de constater qu'à l'intérieur d'une firme, c'est souvent ce qui se passe : la raison est dérivée du marché qui porte le produit le plus vendu. Mais dans la société en général, et dans le milieu associatif en particulier, là où le marché n'est qu'accessoire, un tel *a priori* n'a aucun sens : la raison calculatrice ne peut jamais submerger le sens que les hommes s'assignent. Dans une perspective socio-économique, l'ordre des moyens n'est pas séparable de celui des finalités car, *in fine*, **aucun fait économique n'a d'existence s'il ne mobilise pas de valeurs implicites.**

**Jacques Prades**

GRESOC, Université Toulouse II Le Mirail

En témoigne par exemple leur rapport au temps : "*Their time is not money*". Ils le valorisent comme instrument de liberté et de créativité plus que de possible gain, l'échangent, le donnent, dans une grande souplesse. Il est pour eux source et ressource (6). Ils en ont en quelque sorte une perception et une pratique lyrique, ou artistique.

Leur rapport au travail est lié à leur rapport au temps, et il n'est guère plus conforme aux canons de la "modernité" économique (7).

Quant à leur rapport au capital, et plus généralement à l'avoir, il est innovant en certains cas, mais il s'abstrait moins facilement des logiques dominantes. On n'est que peu maître des conditions d'obtention d'un crédit... conditions qui tendent à s'uniformiser, à se rigidifier (8), y compris du côté des bailleurs de fonds publics : adoption d'une logique de "projets" délimités, critères de solvabilisation des initiatives... Des initiatives évidemment utiles, mais sans équation économique favorable, se trouvent ainsi impossibles. La situation en ce domaine n'est cependant pas immobile ; la mise au point d'alternatives "solidaires" aux exclusions bancaires de toute sorte est un champ de mobilisation essentiel, peu défriché encore (9).

(5) O. E. Williamson, *The Economic Institutions of Capitalism : Firms, Markets and Vertical Contracting*, Free Press, New York, 1985.

(6) "L'hybridation de "vrais" emplois et d'engagements volontaires" a été dès 1990-1991 relevée comme composante essentielle des émergences d'une "économie solidaire" par Jean-Louis Laville et les promoteurs de ce concept.

Cf. J.L. Laville, "Les ressources de l'économie solidaire", *Economie & Humanisme*, n° 334, octobre 1995.

(7) Lire sur ce point les propos rapportés dans l'article table-ronde ci-après.

(8) Lire Ch. Guéné et Y. Vignol, "Libéralisation financière, exclusion bancaire et troisième voie ?", *Economie & Humanisme*, n° 352, avril 2000.

(9) Cf. l'ensemble du dossier "Investir contre l'exclusion. L'épargne solidaire en Europe", *Economie & Humanisme*, n° 352, avril 2000.

Ainsi ceux qui promeuvent, parfois depuis très longtemps, une certaine démarche socio-économique, n'inversent pas d'un bloc les relations entre l'économie et les autres volets de la vie sociale ; mais à tout le moins, ils s'affranchissent partiellement des déterminations économiques les plus courantes ; en conséquence, leur agir est une parole, une prise de position, une brèche.

## dynamique de la confiance

La confiance est pour les tenants de l'économie à finalité sociale un objectif et partiellement un moyen d'action. Le rôle de la confiance mutuelle dans les échanges et les relations de travail les plus " purement " marchands est assez largement admis (10). *A fortiori* est-elle une composante centrale pour une économie qui se revendique sociale.

Elle l'est tout d'abord pour une raison de nécessité. Les dispositifs de " commerce équitable " l'illustrent par excellence : ils supposent des engagements mutuellement respectés entre des protagonistes éloignés les uns des autres, nombreux, très divers, alors précisément que les moyens de contrôle de l'effectivité de ces engagements sont faibles. A une échelle restreinte, il en est de même dans un système d'échange local : la parole même d'un " vendeur " fait foi de la qualité du produit ou même du service qu'il met en circulation, et dont les caractéristiques techniques sont ignorées de la plupart des " acheteurs " ; le principe " convivial " du SEL prohibant l'irruption d'un tiers chargé du contrôle...

En fait, cet exemple le montre bien, l'échange ou le partenariat de travail tendent à être insérés dans une logique relationnelle en économie solidaire. Ils le sont nettement dans le cas des SEL, des banques du temps, des néo-mutuelles locales de services familiaux... organisées sur un territoire restreint. " Le bien, c'est le lien ", résume à propos des SEL l'économiste F. Plassard (11). La compétence et la probité des " vendeurs " de biens ou services sont " gagées " dans ces cas-là sur leurs attentes relationnelles, et non sur leur intérêt avant tout matériel.

Le dialogue et la confiance sont un cadre et un moyen d'action d'autant plus adaptés qu'une entreprise fonctionne collégialement et (ou) dans une grande autonomie laissée à ses membres, ce qui est fréquent dans la " nouvelle économie sociale ", pour le meilleur et parfois le pire. Cette dynamique de la confiance donnée et reçue - pas de contrôle des horaires de travail par exemple, quel que soit le " grade " des personnels - est présentée par les entreprises concernées comme indispensable à leur projet global participatif et humanisant (elles préfèrent prendre le risque d'un abus plutôt qu'adopter des fonctionnements de type hiérarchique) ; la maximisation de la confiance viendrait par ailleurs libérer les potentiels d'investissement des uns et des autres dans la structure. Une efficacité en découle ; et cette dynamique de la confiance semble compenser, sur le plan de la " reconnaissance " des uns par les autres, la faiblesse courante des rémunérations.

Ces réalisations tendent à indiquer ainsi qu'il est possible de structurer une entreprise économique viable sans rapports de domination internes et externes, et que l'accumulation maximale, l'avoir collectif et individuel, ne sont pas les principaux - à tout le moins pas les seuls - moteurs de l'investissement dans une activité éco-

---

(10) En particulier dans le cadre d'un affinement de la théorie des contrats (**E. Lorenz**, " Confiance, contrats et coopération économique ", *Sociologie du travail*, n°4-96, 1996 ; **P. Joffre**, " L'économie des coûts de transaction ", in **G. Charreaux et alii**, *De nouvelles théories pour gérer l'entreprise*, Economica, 1989).

---

(11) Lire par exemple son article dans *Economie & Humanisme*, n° 340, avril 1997.

---

nomique. Leur impact est, sur ce point encore, symbolique, voire politique dans le cas où ces “ entreprises ” se donnent des instruments d’expression collective et de coopération avec le syndicalisme ou d’autres aspects du mouvement social.

A l’évidence, les fonctionnements collectifs en harmonie avec cette logique de confiance sont exigeants pour les bénévoles, les salariés, les militants concernés. Ils mettent en jeu des capacités d’écoute, de dialogue, de patience face aux lenteurs d’une prise de décision suffisamment concertée... Nombre de membres de ces organisations eux-mêmes issus du monde de l’entreprise - jeunes retraités notamment - sont dérouterés, voire en réaction, face à ce “ désordre raisonné ”. Les organisations assimilables à l’économie solidaire sont également plus immédiatement sensibles aux aléas des comportements et (dé)mobilisations personnels, et aux conflits entre sociétaires ou coopérateurs (12).

### réciprocité et vulnérabilité

La réciprocité est un levier d’action largement lié à la confiance. Elle s’en distingue, au fil du temps, par ses implications plus concrètes dans la vie des organisations. Elle a aussi pour caractéristique de s’appliquer aux échanges de chaque organisation avec l’extérieur. A la fois par réalisme - l’isolement est mortifère pour toute innovation ou réalisation originale, à tous les stades de son existence - et pour faire progresser leur projet, les organisations d’économie sociale font alliance : entre elles - quoique souvent trop peu, alors qu’une pratique de commandes croisées les conforterait (13) - et avec des organismes très divers : collectivités locales, bailleurs de fonds privés, fondations...

La réciprocité est donc vécue comme un outil pour une action directe plus ample (14) et une voie de diffusion des idées : les alliances entre secteur associatif et secteur privé (banques, entreprises, grande distribution...) sont perçues comme des occasions ou des espaces d’échanges entre responsables, et de sensibilisation : au facteur humain dans l’économie, aux droits des peuples pauvres, à la prise en compte des publics menacés d’exclusion... Il est à relever que ces influences sont réciproques ; le coefficient de risque “ requis ” pour ne pas vivre replié, et cependant “ supportable ”, est évalué très diversement selon les organisations. Mais les dérives et pertes d’identité du secteur non-marchand dans l’adoption de pratiques de marketing (15), par exemple, ne peuvent qu’inciter à une certaine vigilance, ou tout au moins à une clarification des objectifs et moyens de ces partenariats.

La puissance des pratiques de réciprocité trouve enfin une limite dans leur difficulté à se déployer hors d’un contexte de relations interpersonnelles directes. En ce sens, les récentes réalisations d’économie sociale ou solidaire qui mettent en œuvre une réciprocité indirecte, ou médiatisée (d’où le besoin de “ monnaies locales ” d’un type ou un autre) méritent une attention particulière, car elles sont susceptibles à l’instar des mutuelles, des CUMA (Coopératives d’Utilisation de Matériel Agricole) ou des coopératives de crédit, de viser un impact plus important sur la vie collective ou sur un territoire donné et son développement.

(12) D’autres types de perturbations sont dus aux conflits, aux frustrations, au stress en système hiérarchisé : *turn over* rapide, démotivation, absentéisme..

(13) Le milieu de l’économie sociale ou solidaire est aussi un domaine privilégié de rivalités entre personnes et entre organisations, y compris bien sûr autour de la “ pûreté ” plus ou moins grande des militants et des initiatives.

(14) Cas de la mise en vente du café “ solidaire ” sous label Max Havelaar en grandes surfaces par exemple.

(15) Lire E. Dacheux “ Marketing et organisations non marchandes : une erreur d’aiguillage ” in *Economie & Humanisme*, n° 341, juin 1997.