

Entrepreneur solidaire et changement institutionnel : contribution à la compréhension des pratiques d'économie solidaire, une approche institutionnaliste.

La résurgence actuelle de l'économie solidaire et sa place grandissante dans notre économie interrogent l'économiste dans ces schémas traditionnels de pensée. En effet, le système économique, ne repose pas, *a priori*, sur la solidarité et les théories constitutives de la science économique ne s'appuient pas sur une conception de l'individu « solidaire ». Dès lors, comment comprendre l'émergence de « pratiques solidaires » dans l'économie ? Comment expliquer que l'homme économique puisse, dans les choix qui s'offrent à lui, opter pour la solidarité ? Pourquoi un entrepreneur plus particulièrement décide-t-il d'être solidaire ? Assistons-nous à l'institutionnalisation d'un fonctionnement économique solidaire ? Pourrait-il s'agir d'un moment de rupture ?

Il convient tout d'abord de « définir » succinctement ce qu'est l'économie solidaire. Nous partons pour cela du contexte dans lequel elle émerge : le détachement du système économique contemporain vis-à-vis du système social. La théorie standard a largement contribué à cette déconnexion. « *L'essor de l'économie néoclassique au XIXe siècle a fait de l'économie une activité spécifique, autonome, obéissant à des lois naturelles* » (LAVILLE, 2007) et l'économie n'est désormais plus encadrée dans les relations sociales comme elle l'était avant le XIXe siècle (POLANYI, 1983). Le mécanisme du marché autorégulateur devait alors progressivement englober tous les éléments de l'industrie, y compris le travail, la terre et la monnaie, ce qui revenait à « *subordonner aux lois du marché la substance de la société elle-même* » selon POLANYI (p106). Une économie de marché ne peut fonctionner que dans une société de marché nous dit-il, et il s'agit-là d'une utopie dangereuse. Le XIXe siècle fut d'ailleurs marqué à la fois par l'extension du « *Grand marché unique* » (p238) et par la volonté de maîtriser l'action de celui-ci sur les marchandises dites « *fictives* » (le travail, la terre, la monnaie ; p218).

L'économie solidaire se donne pour objectif de sortir de cet « *économisme* » (LAVILLE, 2007) qui domine dans les faits comme dans les esprits. Elle ne récuse cependant pas le marché mais sa prédominance sur les phénomènes sociaux. L'économie solidaire est en fait la possibilité pour l'Homme de se réapproprier l'économie, en inscrivant la solidarité dans ses modalités d'action. « *L'économie solidaire peut être définie comme l'ensemble des activités économiques soumis à la volonté d'un agir démocratique où les rapports de solidarité priment sur l'intérêt individuel ou le profit matériel ; elle contribue ainsi à la démocratisation de l'économie à partir d'engagements citoyens* » (LAVILLE, EME, 2006 p303). Voyons maintenant quelle clé d'entrée adopter pour appréhender ce phénomène.

Les économistes orthodoxes considèrent souvent l'économie solidaire comme un simple palliatif au marché. Le « tiers secteur », formulation dominante issue de l'économie néoclassique, couvre des segments de marché non couverts par le marché « conventionnel » parce que les coûts de transaction y sont plus élevés. Il ne paraît donc pas dans l'intérêt de l'individu rationnel, au sens néoclassique, de choisir

l'économie solidaire pour développer ses activités de production ou de consommation. L'*homo oeconomicus* est une représentation économique de l'individu qui ne semble pas le considérer dans toutes ses dimensions. L'« individu solidaire » n'est pas un individu atomisé, il s'inscrit plutôt dans un cadre « socialisé ». Il nous faut, pour prendre en compte sa nature complexe, une représentation de l'individu moins éloignée des considérations philosophiques, psychologiques et sociologiques.

Les théories néo-institutionnalistes s'inscrivent dans la lignée néoclassique tout en enrichissant le modèle d'hypothèses comportementales plus réalistes. Elles étudient les arrangements institutionnels, en particulier au sein des organisations économiques : théorie des coûts de transaction de WILLIAMSON, coopération inter entreprise de RICHARDSON, croissance endogène de la firme de PENROSE. Nous souhaitons centrer notre analyse, au moins dans un premier temps, sur l'individu solidaire plus que sur les « organisations solidaires », bien que les deux soient liées. Une « pratique solidaire » est souvent à l'initiative d'un seul homme, un entrepreneur solidaire, même si elle est ensuite portée par un collectif. De plus, ce groupement de personne se forme au sein d'une organisation dont les finalités diffèrent de celles de l'entreprise classique et, le plus souvent, les statuts juridiques aussi. Les motivations de l'individu ne peuvent être tout à fait considérées de la même manière selon que l'on se place dans un environnement institutionnel ou dans un autre. Nous n'excluons cependant pas trouver dans les théories néo institutionnalistes d'autres éléments de réponse, notamment dans le changement institutionnel de NORTH par exemple.

Le courant institutionnaliste américain nous semble être une première clé d'entrée plus pertinente pour ce projet. Il mobilise les apports d'autres sciences humaines nous permettant de concevoir l'individu en tant que personne évoluant en société. Pour les institutionnalistes, « *une théorie doit étudier les processus de pensée qui sous-tendent l'action des individus et reposer sur des hypothèses psychologiques pertinentes* » (BAZZOLI, DUTRAIVE, 2006). L'institutionnalisme s'inscrit dans une logique interdisciplinaire pour appréhender le comportement de l'Homme économique pour lequel l'approche cartésienne ne permet pas d'en saisir toute la complexité. Il est alors envisagé comme un agent actif, une « *personnalité* » selon VEBLEN (1978), qui non seulement a une influence sur son environnement mais est aussi influencé par celui-ci. L'approche proposée permet de dépasser le traditionnel clivage entre individualisme méthodologique et holisme en reconnaissant aussi bien l'individu que son groupe d'appartenance, mais sans réduire l'analyse à l'une des deux dimensions. L'institutionnalisme méthodologique soulève donc la question du lien étroit entre l'action individuelle et les institutions qui sont définies, au sens large, comme des formes relevant de la culture, d'interactions sociales, de normes sociales et de schémas cognitifs. « *Le projet de la théorie institutionnaliste est, en effet, d'élaborer une conception de l'individu qui permette à la fois de comprendre les mécanismes constitutifs de l'ordre social, par lesquels l'extériorité sociale s'inscrit dans l'intériorité individuelle, et les mécanismes de changement, par lesquels l'intériorité individuelle induit, en partie ou tout du moins, les transformations de l'extériorité sociale et donc de l'intériorité elle-même* » (BAZZOLI, DUTRAIVE, 2006). L'institutionnalisme ouvre la voie à un individu qui agit en étant imprégné de son environnement institutionnel, mais qui peut le modifier par son action. C'est non seulement l'individu mais également la dynamique, le processus de changement institutionnel qui nous intéressent ici. Il est à présent possible de faire des liens entre l'économie solidaire et l'institutionnalisme.

POLANYI nous dit que les marchés sont des constructions sociales et institutionnelles. De la même manière, HIRSCHMAN (1986) perçoit le marché comme une institution avec des normes de comportement et un cadre juridique spécifiques. Il faudra bien entendu argumenter le postulat, fondamental pour notre analyse, selon lequel le marché est une institution du capitalisme. Selon l'institutionnalisme méthodologique, l'individu est influencé dans ses actions par les institutions sur lesquelles il peut agir en retour. Le marché, sous sa forme actuelle, amènerait certains individus à se positionner différemment en fonction de leurs propres habitudes, définies à l'extérieur du marché. Parallèlement, l'individu qui opte pour une pratique d'économie solidaire agirait sur l'institution « marché », ou tout du moins remettrait en question sa forme actuelle. Certes, les structures sociales, si elles peuvent être changées, s'imposent au départ aux individus. Mais l'individu peut faire le choix d'avoir une action conforme au marché ou une action autre, ce qui pourrait l'amener à changer si elle se généralisait. Comment comprendre ce choix ?

Nous pouvons tirer les premiers éléments de compréhension de l'individu solidaire des concepts formulés par WEBER. En premier lieu, les habitudes. Elles sont pour lui « *les habitudes de penser et de faire* », elles se forment au niveau individuel et déterminent les comportements individuels effectifs. Il s'agit de « *dispositions acquises à penser et à agir d'une certaine façon dans certaines circonstances, issues des expériences sociales et matérielles de l'individu* » (BAZZOLI, DUTRAIVE, 2006). SCHUMPETER (1999) nous dit que psychologiquement, l'entrepreneur doit être capable de se libérer du poids de l'habitude... qu'il doit vaincre la réaction que le milieu social oppose à toute personne qui cherche à innover. On peut penser que le changement institutionnel possiblement induit par une action innovante est craint par le milieu social pour lequel les institutions établies réduisent l'incertitude.

Alors que la vision néoclassique décrirait le comportement de l'individu à partir d'une seule logique de choix, il existerait pour WEBER plusieurs mobiles orientant les comportements humains. La propension à la solidarité de groupe, c'est-à-dire la motivation communautaire à agir dans l'intérêt du groupe d'appartenance, est un de ces mobiles d'action. Il nous dit que l'important est l'expression que prennent les différentes propensions (celle qui nous intéresse pour le moment étant la propension communautaire) et qu'elle va dépendre des habitudes développées par les individus et des institutions sociales existantes. La rationalité humaine, au sens institutionnaliste, s'exprime dans la capacité d'adaptation des habitudes propres à chaque individu. Elles « *constituent le mode d'expression des propensions en ce qu'elles traduisent une adaptation des mobiles de l'action aux circonstances singulières dans lesquelles l'individu est placé* » (BAZZOLI, DUTRAIVE, 2006). L'introduction de mobile d'action telle que la solidarité dans l'économie serait l'expression de l'adaptation des habitudes de l'individu aux conditions à la fois singulières, et nous rajouterions collectives, vécues sur le marché. Comment comprendre cette adaptation ? Quelles sont ces habitudes ? De quels apprentissages relèvent-elles ? Il sera tout à fait opportun de mener une analyse de données concernant l'entrepreneur solidaire. La théorisation de l'économie solidaire s'appuie, entre autres, sur des travaux anthropologiques, notamment sur les pratiques de don, de réciprocité, de redistribution... au sein des sociétés primitives. Les institutionnalistes adoptent également une perspective anthropologique « *qui fait de la culture la matière de l'analyse sociale à l'intérieur de laquelle l'économie ne constitue qu'une partie* » (LEVESQUE, 2001 p154). On retrouve bien là le projet de

l'économie solidaire de replacer l'économie en tant que partie constitutive de la société. C'est un projet qui s'inscrit dans un processus qu'il faut maintenant identifier et dont il faut comprendre la dynamique.

Les initiatives d'économie solidaire se multipliant, on peut se poser la question de l'institutionnalisation d'un fonctionnement économique solidaire. Pour VEBLEN, une institution est une habitude qui s'est répandue et généralisée à une communauté d'hommes. Est-il possible qu'une habitude individuelle définie en dehors d'une institution (une habitude collective), ici le marché, puisse influencer sur cette dernière et peut être à terme la changer en se généralisant ? La suprématie relative de l'intérêt individuel dans l'action économique est en réalité un phénomène institutionnel historique. La solidarité dans l'action économique peut-elle suivre le même processus ? Cela entraîne-t-il un conflit institutionnel entre l'économie « conventionnelle » et l'économie solidaire ? MAUSS nous dit que « *les progrès économiques des techniques ou moraux des nations modernes (...) se font et se feront par des procédés de construction de groupes et d'institutions nouvelles à côté et au-dessous des anciennes* » (1997, p265). Il y aurait alors une partition ou une conciliation possible entre les deux. La théorie évolutionniste de SCHUMPETER nous amènera plutôt à considérer le moment de rupture que pourrait annoncer l'institutionnalisation des pratiques d'économie solidaires. « *En s'intéressant aux « manière de faire, de penser et de sentir » avec l'ambition d'en tirer une théorie de la dynamique économique, c'est-à-dire principalement de l'explication des moments de rupture, Schumpeter produira les éléments essentiels à une théorie institutionnelle de l'entreprise et de l'évolution économique* » (LEVESQUE, 2001 p158).

Il nous faudra approfondir les possibles éléments de compréhension de l'économie solidaire que nous avons dégagés à partir des approches institutionnaliste et évolutionniste de VEBLEN et SCHUMPETER. Il sera bien sûr nécessaire de les enrichir d'autres auteurs s'inscrivant dans la même lignée, formellement ou non.

Il sera judicieux de confronter théorie et application par la réalisation d'une enquête auprès d'entrepreneurs solidaires. Un questionnaire sera construit sur la base duquel nous procéderons ensuite à des entretiens. Un échantillon représentatif sera élaboré pour la Picardie, nous pourrions élargir l'analyse à une autre région de France, et dans le cadre d'une comparaison internationale à une région du Québec, ce qui nous permettrait de voir si les institutions françaises et québécoises ont un impact propre sur la motivation d'entreprendre en économie solidaire. Nous nous tournons vers les québécois qui, nous semble-t-il, manient beaucoup les questions relatives à l'économie solidaire, et ce dans une optique communautariste plus prononcée qu'en France. Une analyse factorielle sera réalisée à partir des données recueillies pour mettre en corrélation les facteurs institutionnels pouvant expliquer la motivation de l'entrepreneur solidaire avec le type d'action mise en oeuvre et le territoire où elle est réalisée.

Bibliographie :

BAZZOLI L., DUTRAIVE V., « Fondements Pragmatistes de l'Institutionnalisme en Economie. Théorie de la connaissance et théorie de l'action chez Veblen et Commons », *Revue de Philosophie Economique* n°13, Lyon, 2006.

COREI T., *L'Economie Institutionnaliste, Les Fondateurs*, Economica, Paris, 1995.

HIRSCHMAN A.O., *Vers une économie politique élargie*, Les Editions de Minuit, Paris, 1986.

KARKLINS-MARCHAY A., *Joseph Schumpeter : vie, œuvres, concepts*, Ellipses, Paris, 2004.

LAVILLE J-L. CATTANI A.D., *Dictionnaire de l'autre économie*, Gallimard, Paris, 2007.

LAVILLE J-L., « L' « autre économie » donnerait toutes ses chances à la durabilité », *La Revue Durable* n°25, 2007.

LEVESQUE B. BOURQUE G.L. FORGUES E., *La nouvelle sociologie économique*, Desclée de Brouwer, Paris, 2001.

MAUSS M., *Ecrits politiques*, textes réunis et présentés par M.Fournier, Fayard, Paris, 1997.

POLANYI K. (1944), *La grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, Edition Gallimard, Paris, 1983.

VEBLEN T. (1899), *Théorie de la classe de loisirs*, Gallimard, Paris, 1978.

SCHUMPETER J.A., (1911), *Théorie de l'évolution économique. Recherche sur le profit, le crédit, l'intérêt et le cycle de la conjoncture*, Dalloz, Paris, 1999.