

**UNIVERSITÉ DE LYON**

*Institut d'Études Politiques de Lyon*

**Peut-on théoriser l'économie  
sociale et solidaire ?**

Léa BOGGIO-POLA

**Mémoire de séminaire**

*Séminaire : Crises du capitalisme*

**Soutenu le 8 septembre 2017**

*Sous la direction d'Antoine Parent*





**Modalités de diffusion des travaux de recherche des étudiants de  
l'Institut d'Etudes Politiques de Lyon**

**Je soussigné(e):** Léa BOGGIO-POLA

auteur et signataire du mémoire de :  séminaire  ~~master~~  ~~autre~~

séminaire, option, type : Crises du capitalisme

Année : 2016 / 2017

Titre du mémoire : Étude des processus de changement économique dans l'Empire romain sous l'angle de la complémentarité des travaux économiques et historiques

Sous la direction de : Antoine Parent

Date de soutenance : Vendredi 8 Septembre 2017

certifie la conformité de la version électronique avec l'exemplaire officiel remis au jury, après soutenance et correction.

certifie que mon mémoire ne comporte pas de documents non libres de droit (photos, dessins, entretiens...),

**j'autorise l'I.E.P. de Lyon à diffuser le mémoire mentionné ci-dessus** sur internet par les moyens les plus appropriés :

**avec les annexes**  **sans les annexes**

*éventuellement seulement après un délai de :* 1 an  3 ans  5 ans

*éventuellement avec un contrat Creative Commons\* spécifique :*

*Paternité – Pas de modification\**

*Paternité – Pas d'utilisation Commerciale - Pas de modification\**

**je n'autorise pas la diffusion du mémoire mentionné ci-dessus sur internet**

Cette restriction de diffusion de mes travaux ne s'étend pas à leur signalement dans les catalogues accessibles sur place ou par les réseaux, ni à leur consultation sur place, ni à leur diffusion par Prêt entre Bibliothèques (PEB) ou sur le réseau intranet de l'IEP.

Je pourrai à tout moment retirer l'autorisation de diffusion que j'ai donnée, par courriel à l'adresse suivante

**travaux@sciencespo-lyon.fr**

Je renonce à toute rémunération pour les diffusions et reproductions effectuées dans les conditions précisées ci-dessus.

En cas de diffusion du mémoire mentionné ci-dessus selon les conditions pré-citées, l'IEP s'engage à respecter le droit moral de l'auteur sur le mémoire.

À Lyon, le



### **Déclaration anti-plagiat**

1. Je déclare que ce travail ne peut être suspecté de plagiat. Il constitue l'aboutissement d'un travail personnel.
2. À ce titre, les citations sont identifiables (utilisation des guillemets lorsque la pensée d'un auteur autre que moi est reprise de manière littérale).
3. L'ensemble des sources (écrits, images) qui ont alimenté ma réflexion sont clairement référencées selon les règles bibliographiques préconisées.

NOM : BOGGIO-POLA      PRENOM : LEA

DATE : 08/09//2017



## *Remerciements*

Merci à Antoine Parent d'avoir témoigné sa confiance en mes capacités et de m'avoir conseillée au cours de ce mémoire.

Merci à mes parents et mes grands-parents pour leur patience et leur soutien.

Merci à Philippe Henri pour ses précieux conseils.

Merci à tout.e.s celles et ceux qui ont aidé, d'une manière ou d'une autre, à l'élaboration de ce mémoire.



# Sommaire

<b>Remerciements</b> .....	<b>5</b>
<b>Sommaire</b> .....	<b>7</b>
<b>Table des matières</b> .....	<b>71</b>
<b>Introduction</b> .....	<b>9</b>
<b>I. Précédents historiques à l'économie sociale et solidaire</b> .....	<b>16</b>
1. <i>La religion : premier moteur du développement de l'économie sociale et solidaire ?</i> .....	17
2. <i>Le socialisme utopique : foisonnement intellectuel précieux aux théoriciens actuels</i> .....	21
3. <i>Du coopératisme au solidarisme républicain : les premiers pas du third way</i> .....	25
<b>II. Débats théoriques actuels</b> .....	<b>30</b>
1. <i>Economie sociale et économie solidaire (France)</i> .....	30
2. <i>Des théories de l'entrepreneuriat social (Europe et Etats-Unis)</i> .....	36
3. <i>ESS, third sector, et secteurs non-profit et not-for-profit</i> .....	42
<b>III. Epistémologie et théories de l'ESS</b> .....	<b>46</b>
1. <i>Retour historique sur la méthodologie économique</i> .....	47
2. <i>La théorie de l'ESS au regard de la méthodologie économique</i> .....	52
3. <i>La théorie de l'ESS et le postulat fondamental de rationalité</i> .....	58
<b>Conclusion</b> .....	<b>67</b>
<b>Bibliographie</b> .....	<b>71</b>
<i>Ouvrages</i> .....	73
<i>Articles</i> .....	74



# Introduction

Le secteur français de l'Économie Sociale et Solidaire (ou ESS) représente aujourd'hui, selon les chiffres officiels, 10% du PIB et 2,38 millions de salariés (soit 12,7% des emplois privés français). Brandi comme un étendard par ceux qui revendiquent l'avènement d'une économie plus juste et plus démocratique, voire par les partisans d'une alternative au capitalisme, l'ESS résonne aujourd'hui comme une promesse d'avenir bienheureux face aux failles répétitives et dévastatrices du système capitaliste actuel. Certains auteurs ont même démontré que les phases d'émergence (ou de réémergence) du secteur de l'économie sociale correspondent aux phases critiques du capitalisme (Defourny et Develtere, 1999). Aujourd'hui, en France, on peut aisément le constater à travers les chiffres, qui montrent par exemple une augmentation de 26% des emplois en économie sociale, contre 7% pour l'ensemble du secteur privé. Mais quelle est réellement la nature de ce secteur ? D'après la loi du 31 juillet 2014, dite « loi Hamon », l'ESS est « un mode d'entreprendre et de développement économique adapté à tous les domaines de l'activité humaine auquel adhèrent des personnes morales de droit privé ». Si cette introduction reste vague, les conditions développées ci-après peuvent éclairer le profane :

*« 1° Un but poursuivi autre que le seul partage des bénéfices ;*

*2° Une gouvernance démocratique, définie et organisée par les statuts, prévoyant l'information et la participation, dont l'expression n'est pas seulement liée à leur apport en capital ou au montant de leur contribution financière, des associés, des salariés et des parties prenantes aux réalisations de l'entreprise ;*

*3° Une gestion conforme aux principes suivants :*

*a) Les bénéfices sont majoritairement consacrés à l'objectif de maintien ou de développement de l'activité de l'entreprise ;*

*b) Les réserves obligatoires constituées, impartageables, ne peuvent pas être distribuées. Les statuts peuvent autoriser l'assemblée générale à incorporer au capital des sommes prélevées sur les réserves constituées au titre de la présente loi et à relever en conséquence la valeur des parts sociales ou à procéder à des distributions de parts gratuites. [...] »*

D'un point de vue strictement économique, on comprend donc que la caractéristique principale des structures de ce secteur est celle de la non-lucrativité ou de la lucrativité limitée. On retrouve également ce critère dans la définition de l'Union Européenne de l'économie sociale, aux côtés de la gestion démocratique, de l'utilité sociale ou collective et de la mixité des ressources. Le problème, c'est que ces définitions légales ne suffisent pas à unifier le domaine académique sur le sujet. En effet, si l'économie sociale et solidaire est un secteur de l'économie, elle est également une branche de l'étude économique (telle que définie par Raymond Barre, c'est-à-dire la deuxième étape de la science économique<sup>1</sup>), un domaine d'action politique (comme en témoigne l'existence d'institutions politiques telles que les CRESS ou la Chambre Française de l'ESS), et enfin un « mouvement social » (Hiez et Lavi-lunière, 2013). Face à la multiplicité des perspectives pour aborder un tel sujet, nous nous suivrons le conseil d'Alain Beitone, formulé dans son *Aide-mémoire d'économie* (2004) : « Il ne faut pas confondre l'objet d'étude (l'économie comme composante du réel), et le discours relatif à cet objet (l'économie comme discipline de recherche et d'enseignement) ». Ainsi, il convient de prévenir le lecteur des limitations intellectuelles que l'on s'est imposées dans le cadre de cet ouvrage :

- tout d'abord, nous récusons l'idée que ce travail ait vocation à participer au « mouvement social » de l'ESS : l'objectif ici étant de respecter une méthodologie universitaire et non de faire un plaidoyer, nous veillerons à ce que toute dérive de revendication idéologique soit évitée ;
- la dimension politico-légale de ce secteur ne sera pas traitée ici : nous nous contenterons d'une approche au regard de l'histoire et de la théorie économique ;
- si nous nous défendons de toute revendication politique, il est inévitable que le lecteur puisse en retrouver certaines au cours de l'ouvrage, puisque toutes les théories évoquées ci-après, passées comme présentes, sont empreintes des motivations idéologiques de leurs auteurs.

Cela étant dit, il est évident que le choix de ce sujet n'est pas anodin : favorable à l'ESS au regard de nos convictions politiques, nous avons désiré nous saisir de ce sujet dans un cadre universitaire afin de l'étudier de la manière la plus scientifique possible. Nous croyons fermement que la légitimité d'un mouvement social ne peut se bâtir, à l'heure actuelle, indépendamment d'une base scientifique qui l'explique et la soutienne. D'après Gilles G. Granger, la définition de la visée scientifique des sciences de l'homme est contenue dans

<sup>1</sup> Barre et Teulon, 1997

deux critères principaux : la science cherche d'abord à modéliser le réel. Son objectif est de « construire des modèles abstraits des phénomènes » (Granger, 1992, p. 40). Mais elle a également pour but d'expliquer le réel : pour ce faire, chaque explication doit pouvoir être réfutée (sauf exceptions), prédire l'avenir, et être raccordée à d'autres explications scientifiques de « phénomènes limitrophes » (*ibid.*, p. 40). Ces caractéristiques sont semblables à celles exigées par différents épistémologues de l'économie, que nous verrons plus précisément au cours de ce travail.

Dans cet objectif, la théorie économique, au regard des normes méthodologiques qu'elle exige, nous a semblé être une entrée en matière adéquate. C'est d'ailleurs la mise en perspective de la théorisation actuelle de l'ESS avec l'épistémologie économique qui sera le cœur de ce mémoire. En effet, si ce thème connaît des marques croissantes d'intérêt dans le domaine universitaire, on observe qu'il reste traité par un cercle très restreint d'économistes et politologues qui, outre des dissensions internes, semblent peiner à prendre une plus grande place au sein du secteur de la recherche. Bien qu'on puisse admettre aisément l'intérêt politique d'une telle théorisation (qui a le mérite d'avoir gagné en importance au cours de la dernière décennie), on en vient à se demander si les théories actuelles ne parviennent pas à s'imposer simplement parce qu'elles n'intéressent pas grand monde, ou bien parce qu'elles ne respectent pas les critères de théorisation admis par la classe des économistes.

Mais qu'est-ce qu'une théorie économique ? Si on parle aujourd'hui de « science » économique, il n'en a pas toujours été ainsi. En effet, d'après J. Généreux,

*« [l]a réflexion sur l'oïkonomia est engagée au IV<sup>ème</sup> siècle av. J.-C. par Platon (427-348) et Aristote (384-322) à Athènes. La cité grecque est alors en pleine crise morale, politique et sociale. [...] Dans ce contexte, le souci premier des penseurs grecs n'est pas d'expliquer les enchaînements de causes et d'effets qui constitueraient des « mécanismes économiques » : il est de restaurer l'esprit civique et la vertu. Et, pour ce faire, il faut moraliser le commerce, la propriété, et l'argent. »*

(Généreux, 2014, p. 7). L'économie était alors vue comme l'étude de la morale, une sorte de science de l'éthique qui permette de rétablir la grandeur d'une civilisation décadente. La définition actuelle de l'économie est bien éloignée de cette première intention, et, bien qu'elle fasse encore aujourd'hui débat, peut être résumée comme la science qui étudie « l'ensemble des activités d'une collectivité humaine relatives à la production, à la distribution et à la consommation des richesses » (dictionnaire Larousse). Cette définition relativement vague permet d'inclure dans le sujet d'étude les notions de travail, de chômage, de répartition des res-

sources, ou encore d'institutions économiques. Cette vision élargie nous paraît opportune pour éviter d'entrer dans des querelles d'économistes liées à des définitions plus précises et plus étroites. Nous verrons ci-après d'autres définitions de l'économie, qui nous permettront d'illustrer notamment l'état d'esprit des auteurs auxquels nous ferons référence, dans la mesure où chacune de leur définition donne un cadre à leur approche de l'économie.

On fait souvent référence au domaine de l'étude économique sous le nom d' « économie politique », premièrement clarifié par Nassau W. Senior (1790-1864) :

*« la science qui enseigne en quoi consiste la richesse, par quels agents elle est produite, par quelles lois elle est distribuée, et quels sont les institutions et les coutumes grâce auxquelles la production peut être facilitée et la distribution réglée, afin que la plus grande richesse possible puisse être fournie à chaque individu »*

(cité par Malbranque, 2013, p. 17-18). On retrouve dans cette définition une place centrale accordée à la recherche de réglementations qui améliorent la répartition des ressources. Il y transparait une dimension *normative* qui rappelle une ancestrale dichotomie qui sépare l'économie en deux branches : l'économie **normative** cherche, en effet, à déterminer les formes économiques (et socio-politiques) les plus optimales pour le bon fonctionnement des sociétés humaines. Elle est ainsi nommée par opposition à l'économie **positive**, qui cherche quant à elle à décrire objectivement les faits économiques : son objectif n'est pas de préconiser des formes de gouvernance ou des structures économiques, mais de décrypter les comportements **effectifs** afin de les décrire le plus précisément possible.

C'est par la lecture et l'analyse d'une large bibliographie que l'on tentera de déterminer si la théorisation de l'économie sociale et solidaire respecte (et peut respecter) les exigences de la méthodologie économique. L'exploitation de ces sources permettra de répondre à une série d'interrogations inhérentes au sujet : quelles sont les similitudes et les divergences théoriques entre les différents termes utilisés aujourd'hui pour définir les mêmes phénomènes économiques ou des phénomènes très proches : *third sector, non-profit sector, not-for-profit sector*, économie sociale, économie solidaire... ? Quels sont ces phénomènes économiques, et quelles racines historiques peut-on leur accorder ? Quelle est la pertinence d'une telle théorisation, au regard des diverses réalités qu'abritent l'appellation ? Ces théories sont-elles cohérentes du point de vue des règles de théorisation économique ?

Nous nous appuierons sur quatre ouvrages majeurs pour répondre à ces questionnements : premièrement, nous nous appuierons sur l'ouvrage très complet d'André Gueslin,

*L'invention de l'économie sociale, idées, pratiques et imaginaires coopératifs et mutualistes dans la France du XIXème siècle* (1998). Centré sur les théoriciens français du XIXème, ce livre ne manque pas de s'affiner en sélectionnant des exemples multinationaux et en rappelant les prémices historiques à ces théories. Il sera bien entendu complété par d'autres apports d'historiens ou d'économistes divers. Le second ouvrage central pour notre travail est l'œuvre collaborative effectuée sous la direction de David Hiez et Eric Lavillunière, *Vers une théorie de l'économie sociale et solidaire* (Editions Larcier, 2013). Rassemblant plus de vingt articles d'auteurs différents, de nationalités et spécialisations géographiques variées, ce livre offre un regard sur les différentes tendances théoriques qui traversent le domaine de la recherche en ESS : de la philosophie à l'enquête monographique en passant par la sociologie et les sciences de l'éducation, cet ouvrage permet d'observer de manière quasi-exclusive tous les domaines touchés par ce secteur, en donnant la part belle à la théorie économique. Encore une fois, la bibliographie utilisée sera enrichie par de nombreux articles, notamment en provenance des pays anglo-saxons, permettant d'élargir encore les possibilités de définition de l'ESS à l'échelle internationale. Pour ce qui est des recherches sur l'épistémologie, nous nous sommes basés principalement sur l'*Introduction à la méthodologie économique* de B. Malbranque (2013), qui reprend de manière critique l'évolution de la méthodologie depuis les premiers épistémologues de l'économie (J.-B. Say et J.S. Mill notamment), ainsi que sur l'article de la *Revue d'économie politique* de M. Cozic (2014), qui adopte également un point de vue historique sur la question. Nous avons étendu ensuite nos recherches sur les points épistémologiques qui nous semblaient appropriés, notamment relatifs à l'hypothèse de la rationalité et aux théories qui en découlent.

Au cours de notre étude, nous essaierons donc de vérifier un certain nombre d'hypothèses :

- premièrement, nous observerons que la diversité des structures de l'ESS est un problème majeur dans la théorisation scientifique car il empêche la mise en place de critères théoriques précis : il existe un risque non-négligeable que cette théorie, une fois aboutie d'un point de vue scientifique, soit réductrice au regard des réalités qu'elle tente de représenter
- le double statut de chercheur-praticien des théoriciens de l'ESS explique en partie le manque de rigueur méthodologique qui caractérise leurs travaux
- seules quelques exigences méthodologiques sont respectées dans les théories de l'ESS, semblant correspondre en tous points aux premiers pas d'une théorie économique qui, aujourd'hui, reste fragile

Afin de confirmer ou d'infirmer ces hypothèses, nous adopterons un raisonnement en trois étapes : la première partie sera consacrée aux précédents historiques à l'économie sociale et solidaire, où l'on montrera l'importance de l'influence religieuse dans l'implantation de structures relevant de l'économie sociale et/ou solidaire, ainsi que celle des socialismes du XIX<sup>ème</sup> siècle dans la fondation théorique de la littérature universitaire actuelle. C'est à cette dernière que nous accorderons toute notre attention dans un second temps, en mettant en lumière les dissensions et tentatives d'unification qui avivent le débat universitaire. On s'attellera alors à la difficile tâche d'analyse des divergences et convergences qui se manifestent à travers les diverses théories. Enfin, nous étudierons dans une dernière partie le rapport qu'entretient la théorie de l'ESS à l'épistémologie : nous tenterons d'établir, à travers les fondements philosophiques de l'ESS et les critères fondamentaux de l'épistémologie, si les théories actuelles, fondées sur une pluralité historique surprenante, respectent effectivement les exigences de la méthodologie économique.

Nous précisons dès à présent que peu d'exemples concrets seront présentés au-delà de la première partie (bien que la littérature et le monde actuels en regorgent), puisque nous avons décidé de nous concentrer sur un corpus strictement théorique. Nous invitons cependant le lecteur intéressé à consulter la littérature actuelle de l'économie sociale et solidaire, qui présentera des exemples pratiques divers, d'échelles et de formes variées, et d'origines géographiques multiples.



# I. Précédents historiques à l'économie sociale et solidaire

A en croire la typologie actuelle de l'économie sociale, ce secteur existe depuis les toutes premières civilisations. Dès l'Égypte des Pharaons, les « *religious brotherhoods* » s'inventent pour organiser et financer les rites funéraires de leurs membres. Plus tard, au sein de l'Empire romain, les artisans se regroupent en « *craft guilds* » pour mieux protéger leurs intérêts d'artisans. Au Moyen-âge, les associations fleurissent de toutes parts, qu'elles soient religieuses ou professionnelles (fraternités, associations de charités, associations de commerce, guildes, etc...), alors qu'en Chine les premières « sociétés d'aide mutuelle » naissent entre le VIIème et VIIIème siècle. Les premières coopératives agricoles identifiées remontent au XIVème siècle, dans le Jura : les producteurs de lait se rassemblent pour exploiter des pâturages, partager les coûts de production des fromages, ou encore en faciliter la « fabrication itinérante » (Gueslin, 1998, p. 10). A Constantinople (IVème-XVème siècle), les associations commerciales dans le secteur alimentaire prolifèrent. Si on ajoute à cela les groupes de travailleurs de l'Afrique pré-coloniale, les « *craft brotherhoods* » de l'Amérique pré-colombienne, les guildes dans le monde musulman et les castes professionnelles en Inde, on en arrive rapidement à la conclusion que l'association humaine est, si ce n'est nécessaire à la construction des sociétés, intrinsèque à leur constitution. En s'appuyant sur la majorité des exemples suscités, Defourny et Develtere (1999) diront d'ailleurs que l'association est un « phénomène aussi vieux que la société elle-même ». Cependant, ils rappellent que ce phénomène ne s'entend pas comme aujourd'hui dans la mesure où, en Europe, les associations ne pouvaient exister hors de la tutelle de l'Eglise ou de l'Etat. Ainsi, « la genèse de l'économie sociale s'est largement constituée en parallèle de l'émergence graduelle, sur plusieurs siècles, de la liberté d'association » (Defourny et Develtere, 1999, p. 4), bien que des formes pré-associatives aient existé bien avant que ces droits ne soient garantis. Pour notre étude, nous nous concentrerons principalement sur le XIXème siècle, en ce qu'il représente la période d'épanouissement intellectuel au cours de laquelle ont été élaborées toutes les théories fondamentales à l'économie sociale et solidaire aujourd'hui : associationnisme, coopératisme, solidarisme, communautarisme ... Toutes ces appellations théoriques peuvent être retrouvées

dans la littérature scientifique actuelle concernant notre sujet. Cependant, il reste également nécessaire de traiter des prémices à ces théories, en puisant notamment dans la littérature historique rapportant les activités des œuvres de charité pouvant être assimilées aujourd'hui à des préambules aux organisations de l'économie sociale. En effet, il est un aspect essentiel de la constitution des théories actuelles relatives au *third sector* qu'il convient de traiter en premier lieu : ses fondements religieux.

# ***1. La religion : premier moteur du développement de l'économie sociale et solidaire ?***

La religion est déterminante dans l'observation historique des comportements sociaux des hommes. L'économie n'échappe pas à cette règle, et en particulier pour notre sujet, dans la mesure où il s'intéresse à des comportements motivés en termes de valeurs plutôt que d'intérêts économiques, qui, si elles peuvent s'incarner aujourd'hui de manière séculière, se sont manifestées premièrement à travers des convictions religieuses.

On a vu plus tôt que les premières associations d'hommes sont nées à partir de deux motivations : tout d'abord, la volonté de mieux exploiter des opportunités commerciales et de mieux conserver ses intérêts ; également, la volonté de transmettre et d'organiser sur Terre une société cohérente avec les préceptes religieux. On retrouve cette dualité dans les initiatives privées tout au long de l'histoire économique, les corporations et les associations de charité évoluant côte-à-côte depuis le Moyen-Âge : c'est ce que nous allons traiter dans les prochaines lignes.

## **A. Le XVIIème siècle en Grande-Bretagne**

En Grande-Bretagne, le secteur de la charité a existé tout au long du Moyen-âge. A l'époque où l'Angleterre était encore chrétienne (c'est-à-dire prêtait allégeance au Pape), la charité chrétienne était donc organisée à travers les églises et paroisses, permettant une répartition territoriale du soutien aux pauvres qui en assurait l'efficacité. Mais suite à la rupture de l'Angleterre avec les institutions papales, à l'avènement de la classe moyenne dans les villes au XVIème siècle, et à la nécessité de réorganiser une assistance aux pauvres devenue large-

ment inefficace, le *Charitable Uses Act* ou *Elizabethan Statute* de 1601 fut promulgué. Ce statut avait pour objectif de rationaliser l'administration des organisations de charité privée et de les placer sous la supervision de l'Etat<sup>2</sup> : en somme, il permit d'instaurer le secteur philanthropique, qui s'incarna notamment à travers l'expansion continue du secteur de la charité. Principalement entretenu par des missionnaires et des *Bible societies*, ce secteur finit par rassembler l'activité de millions d'associations au XIX<sup>ème</sup> siècle, même après que la percée de l'idéologie classique du « laissez-faire » en Grande-Bretagne ait mené à l'abolition des *poor laws* en 1834.

## B. Le XVIII<sup>ème</sup> siècle aux États-Unis

Aux États-Unis en revanche, pourtant assujettis à la même juridiction que le territoire britannique, le développement des associations philanthropiques y fut extrêmement limité, notamment en raison du peu de pouvoir que détenaient les assemblées locales. (Hall, 1992) Mais l'implantation du marché sur le territoire colonial britannique, à travers la multiplication de réglementations commerciales, lança un mouvement d'initiative individuelle, entrepreneuriale comme associative. Ainsi,

« *the rise of voluntary organizations was rooted in powerful social, political and economic forces which, by the early eighteenth century, had begun to erode the authority of the family, the church, and the government throughout the colonies* »  
(*ibid.*, p. 17).

En effet, c'est au XVIII<sup>ème</sup> siècle, marqué par le mouvement d'indépendance des États-Unis par rapport aux Britanniques, que le secteur philanthropique connaît un ébranlement considérable, notamment à travers l'abandon progressif par tous les États américains de l'*Elizabethan Statute*. La prolifération d'associations de charité religieuse fut accompagnée de l'émergence d'institutions issues des *corporations* : ces institutions étaient maintenues sous la supervision de l'Etat, qui s'y réservait un droit de regard en matière de statuts, de fonctionnement et même de droit à l'existence (*via* la preuve que l'entreprise était d'utilité publique), mais leurs ressources financières provenaient exclusivement du secteur philanthropique. C'est ainsi que naquirent de grandes universités telles que Harvard ou Yale, de nombreux hôpitaux, ou encore d'innombrables bibliothèques sur tout le territoire étatsunien.

<sup>2</sup> *The statute of charitable uses and the english origins of american philanthropy*, <https://sites.hks.harvard.edu/fs/phall/01.%20Charitable%20uses.pdf> consulté le 21/07/2017 à 13h

Progressivement, l'élément juridique central de ces institutions fut reconnu en sa dimension privée, dans la mesure où les transferts de propriété (c'est-à-dire les dons de particuliers) relevaient d'un contrat passé entre les agents de l'institution et les donateurs. Cependant, le rôle de l'Etat dans la multiplication des initiatives de philanthropie n'est pas négligeable : ainsi, l'exemption de taxes et l'accord de privilèges exceptionnels fut si essentiel au développement du secteur qu'aujourd'hui encore, la définition des organisations du *third sector* inclut ces critères. C'est également ce qui permet aujourd'hui d'élargir ce secteur à des organisations séculaires, qui connurent un développement fulgurant entre les années 40 et les années 60<sup>3</sup> (Hall, 1992).

L'histoire des organisations de charités étatsuniennes est fondamentale pour la compréhension de la désignation de *third sector* ou *nonprofit sector*, aujourd'hui souvent assimilé au secteur francophone de l'économie sociale et solidaire. P.D. Hall assure ainsi que la particularité des organisations de ce secteur n'est ni lié à leur statut légal, ni à leur volonté de participer à la production de biens publics, mais réside dans une histoire ayant une « culture institutionnelle particulière, une configuration de valeurs, ressources, technologies organisationnelles, infrastructures légales et formes de leadership »<sup>4</sup> (Hall, 1992, p. 2).

## C. Le XIXème siècle en Europe continentale

Le XIXème siècle marque la naissance du catholicisme social à travers l'Europe : la première initiative fut celle de l'abbé Koplring, en Allemagne, qui créa des cercles ouvriers. Ils inspireront la création en 1871 de l'Union des associations ouvrières catholiques, qui auront pour objectif d'aider à créer des sociétés de secours mutuel et des caisses d'épargne, et qui marqueront le début du catholicisme social en France. Quelques années plus tard, Albert de Mun (1841-1914), lui-même largement inspiré par Frédéric Le Play (1806-1882) et sa doctrine prônant le respect de l'autorité paternelle et des 10 commandements à travers le patronage, la propriété et la communauté (Gueslin, 1998), créera l'*œuvre des Cercles*. Renouvelée par l'apport de La Tour du Pin, cette approche inspire des corporations qui conservent « pour caractère philosophique la catholicité ; pour caractère politique, la hiérarchie et pour caractère économique, la solidarité » (La Tour du Pin, cité par Gueslin, 1998, p. 105). Mais le véritable coup d'éclat catholique au regard de l'économie sociale fut l'encyclique *Rerum Novarum* du

<sup>3</sup> De 12 500 en 1940 à 700 000 en 1960

<sup>4</sup> Traduction de « with a particular institutional culture, a configuration of values, resources, organizational technologies, legal infrastructures, and styles of leadership »

pape Léon XIII le 15 mai 1891, qui fonde alors une doctrine sociale de l'Église qui a un formidable retentissement à travers l'Europe. Elle prône la charité aux plus miséreux, se dresse contre les abus des patrons, et demande à l'État d'être le garde-fou des déviances du libéralisme économique :

« [...] *au-dessus de leur libre volonté [aux patrons], il est une loi de justice naturelle plus élevée et plus ancienne, à savoir que le salaire ne doit pas être insuffisant à faire subsister l'ouvrier sobre et honnête* »

(cité par Gueslin, 1998, p. 102). Face à l'émergence de la lutte des classes et d'une pauvreté systématisée, il ne fait aucun doute que cette doctrine catholique s'est également construite en réponse aux socialismes utopiques, dont certains auteurs manifestaient à l'égard de la religion une animosité particulièrement marquée.

## **D. Le XX<sup>ème</sup> siècle sur tous les continents**

Tout au long du XX<sup>ème</sup> siècle, et sur tous les continents, on observe l'émergence, motivée par des intérêts religieux, de structures relevant de l'économie sociale : la mise en place de kibboutz, en Israël, fut avant tout motivée par la volonté de respecter les préceptes juïques au sein de communautés autonomes. La *Grameen Bank*, fondée en 1976 au Bangladesh, respectueuse des principes de la finance islamique, pratique le microcrédit et considère les femmes comme le cœur du développement économique<sup>5</sup>. Également inspirés par la foi islamique, les partisans de Fetullah Gülen en Turquie fondent dans la deuxième moitié du XX<sup>ème</sup> siècle de nombreuses écoles d'éducation populaire, réseau qui sera même étendu à l'Asie centrale et à l'Afrique subsaharienne (Angey-Setuc, 2015). L'Amérique du Nord, on l'a vu, fut marquée par l'influence chrétienne : le protestantisme aux États-Unis fit écho au catholicisme au Canada, notamment au Québec, dont le secteur coopératif fut particulièrement marqué de cette influence religieuse (Defourny et Develtere, 1999). En Nouvelle-Écosse également, des coopératives d'éducation pour adultes furent mises en place sous l'initiative du Père Moses Coady (*Antigonish movement*) au cours de la première moitié du XX<sup>ème</sup> siècle (Legrand, 2009). Le mouvement *basista* en Amérique Latine, repose quant à lui sur l'établissement de coopératives et d'associations pour lutter contre la pauvreté, inspiré par une morale catholique notamment développée par G. Gutierrez (Defourny et Develtere, 1999). De

<sup>5</sup> [www.grameen-bank.net](http://www.grameen-bank.net), consulté le 20/07/2017 à 10h

même, sous le régime d'apartheid en Afrique du Sud, les premières coopératives d'épargne et de crédit au Cap-Occidental furent instaurées sous l'impulsion de l'Eglise.

La religion a donc motivé des pratiques économiques à vocation sociale et/ou solidaire depuis des siècles. Mais sa place fondatrice dans l'établissement d'une telle économie ne se limite pas à des initiatives concrètes : la théorie en est également emplie, principalement à travers le courant du socialisme catholique.

## ***2. Le socialisme utopique : foisonnement intellectuel précieux aux théoriciens actuels***

### **A. Les socialistes catholiques**

Saint-Simon (1760-1825), Philippe Buchez (1796-1895), Pierre Leroux (1797-1871, qui est dans ce domaine incontournable puisqu'on lui accorde l'invention du terme « socialisme ») ou encore Auguste Ott (1811-1882) vont ainsi participer à la création de théories de l'association ou de la solidarité qui resteront fondatrices pour l'héritage intellectuel dont se revendiquent les théoriciens actuels de l'ESS.

Marqués par l'effet dévastateur sur les couches populaires de la révolution industrielle, inspirés par leur foi et leurs convictions politiques (hormis Saint-Simon, ce sont tous des quarante-huitards<sup>6</sup>), ces auteurs vont élaborer des théories relevant de ce qu'on appelle aujourd'hui du socialisme non-marxiste. Ils considèrent ainsi que les capitalistes ont monopolisé les bénéfices du travail au détriment des travailleurs eux-mêmes. Dans sa définition des deux classes divisant la société industrielle, Leroux illustrera ainsi cette problématique : les prolétaires sont « les hommes qui produisent toute la richesse de la nation, qui ne possèdent que le salaire journalier de leur travail [...] qui ne retirent chaque jour du fruit de leur travail qu'une faible portion incessamment réduite par la concurrence » ; tandis que les bourgeois sont « les

<sup>6</sup> Ils ont participé à la révolution de février 1848 qui a mis fin à la monarchie de Juillet

hommes à la destinée desquels les prolétaires est soumise et enchaînée, les hommes qui possèdent des capitaux et vivent du revenu annuel qu'ils leur rendent [...] qui jouissent pleinement du présent » (Leroux, 1997, p. 145-146). Face à cette injustice, Buchez propose dans son journal *L'Atelier* (1840-1850) la constitution d'une association ouvrière contre la classe qui possède « tous les instruments de travail », c'est-à-dire la classe capitaliste. Une partie des bénéfices de cette association reviendrait aux travailleurs associés, et ce capital social serait indissoluble : grâce à ce système d'incitation à maintenir la solidarité entre les associés, l'organisation pourrait être pérenne (Gueslin, 1998). Pour ce démocrate républicain, le socialisme est parfaitement compatible avec la religion : dans la lignée de Saint-Simon, qui assurait que le principe de charité chrétienne devait s'incarner dans le devoir social des élites à promouvoir l'éducation des masses (Saint-Simon, 1825), il considère que ce mouvement politique s'inscrit dans la Providence et que le progrès social et économique fait partie du plan divin. En témoigne d'ailleurs le titre de son œuvre la plus retentissante : *Essai d'un traité complet de philosophie au point de vue du catholicisme et du progrès*, publiée en 1840. La même année, Leroux publie *De l'humanité, de son principe et de son avenir*, dans lequel il développe une théorie de la solidarité également basée sur sa foi chrétienne. Il y définit la notion d'« humanité », être collectif qui reflète et est reflété dans l'« être particulier homme » (*De l'Humanité*, 1845, p. 199) :

« *L'humanité, c'est la nature humaine en nous, c'est-à-dire la nature générique de l'homme contenue virtuellement en nous dans toute son infinité, et réalisée partiellement d'une certaine façon constituant notre particularité et notre vie présente* »

(Cité par Alexandrian, 1979, p. 260). Pour construire des relations sociales (c'est-à-dire un lien humain, entre l'homme et l'humanité), la société doit donc organiser une charité véritable, qui accomplisse la liberté et l'égalité : la solidarité. Ce concept fondateur pour sa théorie se manifeste également en réaction à l'individualisme libéral et au communisme révolutionnaire, qui vont à l'encontre de sa foi chrétienne. Car on retrouve également chez cet auteur un raisonnement profondément religieux (Viard, 1982), prêchant l'égalité et la fraternité universelle. En accord avec cette idée, Ott assure que la réalisation de ces principes chrétiens est le sens de « toutes les activités humaines », qui « ont pour but de diriger l'activité de l'Homme vers le Bien » (cité par Artis et Demoustier, 2013, p. 35). Les exigences de la morale religieuse sont ainsi les vecteurs du progrès humain, elles assurent un vivre-ensemble harmonieux et un moyen de contenir les passions égoïstes qui détruisent les rapports sociaux.

## B. Les socialistes utopiques laïcs

La religion est donc fondatrice dans l'établissement de pratiques concrètes relevant d'une économie à vocation sociale, et trouve également sa place dans des fondements théoriques à travers le socialisme catholique et la place de l'Eglise en général dans l'expression d'une volonté de moralisation de l'économie. Mais la foi ne fut pas le seul moteur idéologique des théoriciens qui ont inspiré l'économie sociale et solidaire : au contraire, le rejet de la religion fut parfois part intégrante des motivations des auteurs pour l'instauration d'une nouvelle économie et d'une nouvelle société.

Pour reprendre l'expression de Charles Gide, ce sont les auteurs du « socialisme pré-marxiste » (Gide, 1924) qui vont être à la source des mouvements coopératiste, associationniste, et solidariste, aujourd'hui sans cesse évoqués et ajournés pour expliquer à la fois la diversité des structures de l'ESS et la possibilité d'en trouver une définition unitaire. Parmi ces socialistes pré-marxistes, on retrouve les auteurs du socialisme catholique vus précédemment. Mais on y trouve également les auteurs d'un socialisme utopique non-chrétien, parmi lesquels Saint-Simon sera une nouvelle fois considéré comme un précurseur, et Charles Fourier (1772-1837) et Robert Owen (1771-1858) comme les principaux représentants de ce courant. La pauvreté y est perçue comme la conséquence d'une organisation sociale et économique inadaptée, et l'homme comme un être social déterminé. Pour Owen, c'est l'environnement social immédiat qui détermine l'homme, alors que Fourier a une vision plus mystique de la place de l'Homme dans l'Univers. Ce dernier va alors prôner comme alternative à un ordre social opprimant les « passions » de chacun la mise en place d'un nouvel « ordre sociétair » (Fourier, 1973, p. 18), dans lequel le travail serait organisé en fonction de la bonne combinaison des passions de chacun : « il faudrait que chaque individu, en ne suivant que son intérêt personnel, servît constamment les intérêts de la masse » (*ibid.*, p. 56). Pour qu'une telle combinaison soit effective, il propose de rassembler les individus dans des « phalanstères » (néologisme de « phalange » et « monastère », *ibid.*, p. 73), groupes harmonieux constitués en fonction des affinités de goût de chacun. Ces associations seraient alors la base organisationnelle de l'ordre sociétair dans lequel le travail collectif s'effectuerait sous le signe de la coopération volontaire. Dans la même perspective, Louis Blanc (1811-1882), homme politique emblématique de la cause associationniste, et inspiré de Buchez, propose la mise en place d'*ateliers*, qui respectent la règle « de chacun suivant ses facultés [...] à chacun selon ses besoins » (Blanc,

cité par Gueslin, 1998, p. 178). La dénomination fut récupérée pour devenir des *ateliers nationaux*, à la suite de la révolution du 1848, mais s'incarna en réalité en de simples « ateliers de charité » (*ibid.*, p. 180) loin de porter les germes d'une nouvelle organisation du travail. Quant aux phalanstères, quelques tentatives de mise en œuvre concrète ont été instaurées au cours du XIX<sup>ème</sup> siècle, notamment en Roumanie ou en Russie (où l'auteur Dostoïevski a pris part à l'expérience), qui finiront par se dissoudre d'elles-mêmes ou par être démantelées par les pouvoirs en place. Fourier explique notamment les difficultés à l'avènement de cette « économie libidinale », incarnée par la libre expression des passions, par le carcan de la religion, véritable poison contre lequel Owen se dressera également. Ce dernier proposera lui aussi une nouvelle organisation de la société, basée sur le regroupement d'individus en communautés coopératives, afin de recréer les solidarités sociales détruites par l'arrivée de la société industrielle. S'inscrivant directement dans cette perspective, les magasins coopératifs (*union shops*), dont le premier est fondé par William King à Brighton en 1828 (*ibid.*) fleurissent frénétiquement dans cette Angleterre du début du XIX<sup>ème</sup> siècle (on en dénombre jusqu'à 300 dès 1830). Mais face à l'échec de la mise en place concrète d'une communauté coopérative autonome aux Etats-Unis (communauté de *New Harmony*, 1825-1829), Owen revendiquera finalement la formation d'associations syndicales pour promouvoir son modèle de société. Il sera d'ailleurs lui-même à l'origine du premier syndicat national britannique : bien que de courte durée (1833-1834), cette *Grand National Labor Union* aura le mérite de marquer le paysage politique britannique de l'époque.

Le socialisme d'Owen est également marqué d'une forte dimension coopérative : au vu de l'échec de ses tentatives de se faire entendre par le pouvoir, il finit par développer l'idée de contourner l'Etat pour renouveler les solidarités qui préexistaient à la société industrielle. Il milite ainsi notamment pour les bourses d'échange du travail, qu'il tentera de mettre en place (*National Equitable Labour Exchange*, 1832-1834), où les travailleurs vendraient directement leurs produits fabriqués selon le mode coopératif (que l'on peut d'ailleurs considérer aujourd'hui comme un précédent inspirant de l'économie de circuit court). Ses travaux de promotion de la coopération serviront d'ailleurs de fondement pour les théories coopératistes qui se développent à la même époque.

### 3. *Du coopératisme au solidarisme républicain : les premiers pas du third way*

Le coopératisme et le solidarisme républicain sont donc des courants qui ont puisé leur inspiration dans les socialismes pré-marxistes. On peut les rassembler sous la bannière solidariste, puisant tous deux une définition du concept de solidarité introduite par Leroux, « comme une troisième voie entre socialisme et individualisme » (Gueslin, 1998, p. 204). L'auteur-phare de la théorie de la coopération, Charles Gide (1847-1932), l'admet d'ailleurs lui-même dans un de ses cours au Collège de France sur *Le programme coopératiste et les Ecoles Socialistes* (1924) : « Parlons d'abord du socialisme pré-marxiste : c'est précisément sous son règne qu'est née l'école coopératiste » (Gide, 1924, p. 1). L'auteur rappelle lui-même les caractéristiques communes avec ce socialisme, qui n'est pas révolutionnaire mais qui revendique une organisation nouvelle de la société, « réfléchi, lentement mûri » (*ibid.*, p. 10) par le biais de l'association. Il en distingue de trois types : l'association coopérative de production, l'association coopérative de crédit, et l'association de consommateurs. Cette dernière caractérise pour Gide l'essence-même du coopératisme. Selon lui (et il se distingue en cela des socialistes), seule la coopérative de consommateurs a le pouvoir d'améliorer la société contemporaine, puisque « l'intérêt du consommateur est le seul qui ait le droit de s'appeler intérêt public » (*ibid.*, p. 13). Il déplore ainsi que « [l]a République russe a[it] pour emblème la serpe et le marteau, qui sont les instruments du travail, et nous une cuiller et une assiette, qui devraient être les armes d'une République de consommateurs » (*ibid.*, p. 33). Il invente un programme précis de la constitution d'une coopérative de consommateurs, qu'il définit comme « une organisation qui a pour but de libérer l'exploitation du vendeur, du producteur » (*ibid.*, p. 36) :

« 1) grouper entre elles les sociétés ; prélever sur leurs bénéfices la plus grosse part possible pour fonder de grands magasins de gros et opérer les achats sur une grande échelle ; 2) avec les capitaux ainsi constitués se mettre à l'œuvre pour produire directement tout ce qui est nécessaire aux besoins des sociétaires en créant : boulangerie, menuiserie... ; 3) enfin dans

*un avenir plus ou moins éloigné, acquérir des domaines, des fermes, produire directement sur ces terres... »*

(cité par Gueslin, 1998, p. 200). Ces critères, accompagnés de ceux de neutralité politique afin de « [n]e laisser dévier le mouvement coopératif ni vers cet idéal bourgeois qui ne voit dans la coopération qu'un moyen de distribuer des dividendes et de réaliser des épargnes individuelles, ni vers cet idéal socialiste qui ne voit dans la coopération qu'un moyen de préparer la révolution sociale » (cité par Gueslin, 1998, p. 202), seront appliqués au plus grand bonheur de Gide par *La société des équitables pionniers* de Rochdale (1844), communauté d'inspiration owéniste. Située dans la banlieue de Manchester, en Angleterre, cette société coopérative menée par Charles Howarth, sera considérée comme un important précurseur de l'application pratique du principe de coopération : on y trouve l'aide mutuelle à la consommation, le principe de la ristourne (part des bénéfices non-réinvestie qui est distribuée aux sociétaires proportionnellement à leurs achats), et la gouvernance selon « un homme, une voix ». Malgré des débuts difficiles, cette coopérative prit son essor suffisamment rapidement pour devenir une référence en la matière : en moins de 40 ans, le nombre de membres est multiplié par 100<sup>7</sup>. Des cours du soir alimentés par un prélèvement sur les bénéfices furent mis en place, ainsi qu'un fonds pour la création de bibliothèques. La volonté de moraliser les classes populaires, tout en affichant ouvertement une neutralité politique et religieuse, se manifeste sous la forme d'efforts renouvelés de solidarité éducative. La coopération de consommation fait alors explicitement ses preuves, au contraire des coopératives de production mises en place à la même époque, dont les résultats sont mitigés.

Quelques années après la création de cet îlot coopératiste, F.-G. Raiffeisen (1818-1888) met sur pieds la première caisse de crédit, la Caisse d'Heddesdorf, en Allemagne. Véritable éclaircur du coopératisme, Raiffeisen donnera même son nom à un modèle qui repose sur six principes :

*« une circonscription restreinte, la responsabilité illimitée des sociétaires, la constitution d'un fonds de réserve inaliénable, l'interdiction de distribuer des dividendes, l'attribution de prêts aux seuls sociétaires, et le caractère honorifique et gratuit des fonctions d'administrateurs »*

(Gueslin, 1998, p. 98). Cette expérience au grand succès (environ 700 caisses ont fait leur apparition en Allemagne et en Autriche dans les années qui ont suivi) est d'ailleurs très en accord avec les philosophies socialiste et solidariste-coopératiste, qui revendiquent également

<sup>7</sup> « De 110 en 1847, le nombre des membres passe à environ 10 000 en 1878 » (Gueslin, 1998, p. 35)

une nouvelle forme de propriété qui ne serait pas basée sur la production d'un profit aux dépens des travailleurs, mais qui serait liée à la constitution de capitaux redistribués au sein des structures communautaires. Cependant, cette doctrine s'écarte du socialisme sur plusieurs points, outre ceux vu précédemment. Tout d'abord, Gide assure (bien que d'une manière assez ambiguë) que le programme coopératiste ne cherche pas à produire un plan de renouvellement intégral de la société, contrairement aux programmes des socialistes utopiques : « [Le] plan [du Coopératisme] c'est de constituer dans le vaste monde de tout petits mondes, des microcosmes, qui sont les sociétés coopératives de consommation, de production, de crédit, dans lesquelles on réalisera sur une très petite échelle, mais très exactement, le programme [coopératiste] » tout en ajoutant, « jusqu'à ce que, en effet, - cette ambition n'est pas interdite – se multipliant et se rapprochant les uns des autres, ces petits îlots disséminés sur la mer capitaliste deviendront archipels, puis continents. » (Gide, 1924, p. 12-13) A ses yeux, l'école de Rochdale est un exemple glorieux, tout comme l'école de Nîmes, fondée par Edouard de Boyve (1841-1923), proche du protestantisme social, et qui fut à l'initiative de plusieurs coopératives de consommation avant de créer la première Fédération française des coopératives de consommation dans les années 1880.

En revendiquant une alternative aux thèses libérales comme aux thèses socialistes, Gide s'inscrit dans un mouvement de renouveau de l'économie politique. Aux côtés de son coopératisme, inspiré par sa foi chrétienne, se développe le mutualisme, plus radical, résolument laïc. A la fin du XIXème siècle, on voit ainsi apparaître la première Union départementale de mutuelles à Lyon (1871), qui deviendra en 1902 la Fédération nationale de la mutualité française (Lacroix et Slitine, 2016). Bien qu'imprégnés de valeurs de gauche (idéal démocratique et républicain marqué), les partisans de l'école solidariste républicaine manifestent tout de même un certain conservatisme, puisqu'ils voient le mutualisme comme un moyen de maintenir la paix sociale dans un contexte de succès grandissant des idées révolutionnaires dans les milieux ouvriers en transformation permanente due aux progrès scientifiques (Gueslin, 1998). C'est d'ailleurs ces derniers qui inspireront les premiers sociologues (Emile Durkheim en tête) à revendiquer une méthodologie inspirée de celle des sciences naturelles :

*« Nous ne voulons pas tirer la morale de la science mais faire la science de la morale, ce qui est bien différent. Les faits moraux sont des phénomènes comme les autres ; ils consistent en des règles d'action qui se reconnaissent à certains caractères distinctifs ; il doit donc être possible de les observer, de les décrire, de les classer et de chercher les lois qui les expliquent »*

(Durkheim, 1893, p. 41). Mais Durkheim n'est pas qu'une source d'inspiration épistémologique : en effet, la théorie de la solidarité organique caractéristique des sociétés évoluées (par opposition à la solidarité mécanique des sociétés primitives) que développe le sociologue, concluant ainsi que « toute société est une société morale » (*ibid.*, p. 204), va très largement inspirer un des auteurs-phares du mutualisme qu'est Léon Bourgeois : l'individu naissant au sein d'une chaîne de solidarité qu'il n'a pas eu à construire, il a une dette et des obligations morales envers la société dans laquelle il vit : « l'homme vivant dans la société, et ne pouvant vivre sans elle, est à toute heure un débiteur envers elle » (Bourgeois, cité par Amiel, 2009). Ainsi, pour l'individu, « la quête de mon propre bien m'oblige à vouloir celui des autres » (Bourgeois, cité par Gueslin, 1998, p. 209), et si « [l]a propriété et la liberté individuelles sont le but, [...] elles ne se peuvent définir qu'en fonction de la solidarité, c'est-à-dire qu'elles ne sont justes que lorsque ceux qui y prétendent ont acquitté leurs obligations sociales » (Bourgeois, *ibid.*, p. 210). Si les liens de solidarité ne s'établissent plus d'eux-mêmes, c'est parce que la division du travail empêche la solidarité dans les rapports sociaux (Durkheim, 1967). Ainsi, pour rétablir les liens de solidarité, c'est-à-dire pour que l'individu respecte ses obligations morales, ces dernières doivent être placées au sein d'un contrat garanti par le contrôle de l'Etat, car lui seul peut assurer « la prééminence de la société sur l'individu » (Gueslin, 1998, p. 210). De plus, l'inscription de la solidarité dans le droit, c'est-à-dire son institutionnalisation étatique, permet aux républicains fervents défenseurs de la laïcité de se distinguer de la charité chrétienne : « la solidarité représente la charité saisie par le droit » (Amiel, 2009, p. 9). Ainsi, au contraire de l'école de Nîmes pour qui l'Etat n'est qu'un facilitateur de la mise en place des coopératives, qui doit être entre les mains des citoyens, les solidaristes républicains voient l'économie sociale comme se construisant à travers des règles et des structures créées par les pouvoirs publics. Si pour beaucoup la question d'une dérive autoritaire de l'Etat se pose, le solidariste républicain Ferdinand Buisson répondra « L'obéissance à la loi n'est pas une diminution de sa liberté, c'est la simple reconnaissance d'une dette qu'il ne peut pas nier » (cité par Gueslin, 1998, p. 210).

Dans leur volonté de dépasser la dichotomie libéralisme/socialisme, et par extension l'opposition marché/Etat, les thèses solidaristes semblent porter en elles les germes du *third sector* ou *third way*, termes dont les partisans anglo-saxons de l'économie sociale et solidaire sont particulièrement friands.

Le domaine de l'économie sociale et solidaire puise donc ses ressources dans un large panel de théories et pratiques à travers le monde occidental. Si on peut faire un lien entre les crises et l'émergence et ré-émergence de phénomènes relevant de ce secteur<sup>8</sup>, on peut aussi faire un lien entre crises économiques et renouvellement des thèses socialistes. On peut supposer qu'à la chute idéologique du marxisme, qui correspond chronologiquement à la recrudescence des thèses et théories de l'économie sociale et solidaire (dans les années 80), le socialisme est allé se repencher sur les thèses qui ont précédé le marxisme afin de se renouveler. Ainsi, on trouve aujourd'hui dans la littérature économique et juridique des références au courant associationniste, qu'ont incarné notamment Ott, Buchez et Blanc, et qui participa au remous politiques menant à la loi de liberté d'association de 1901 ; au modèle communautaire, tel que développé par Owen et Fourier ; mais aussi au solidarisme de Gide ou de Bourgeois. Cependant, si les idées socialistes ont été particulièrement mobilisées par les théoriciens de l'ESS, certaines théories libérales ont également été une source d'inspiration pour eux. On peut par exemple citer Léon Walras (1834-1910), qui considérait que l'association participait à part entière de la théorie de la production (économie appliquée) et non de la théorie de la répartition relevant de l'économie sociale (Gueslin, 1998) ; ou bien John Stuart Mill (1806-1873) qui voyait en l'association de production une opportunité « d'associer tous les travailleurs aux résultats de l'entreprise » (*ibid*, p. 119). Si aujourd'hui la théorie de l'économie sociale et solidaire tente, dans la lignée du coopératisme gidien, de dépasser les oppositions socialistes/libéraux, notamment en mobilisant des ressources dans les deux camps, l'empreinte idéologique de la majorité de ses théoriciens reste fortement (voire radicalement) ancrée à gauche. Pourtant, les conflits de définition des termes, les interrogations permanentes sur leur dimension unitaire ou non, et les accusations d'idéologiser ou au contraire de dénaturer l'ESS par des théories incomplètes ne sont pas empêchées par cette unité politique toute relative.

<sup>8</sup> Comme l'ont fait Moualart et Ailenei (2005)

## II. Débats théoriques actuels

### 1. *Economie sociale et économie solidaire (France)*

Avant d'entrer dans le vif du sujet, il est nécessaire de faire ici un rappel historique de l'évolution de la définition d' « économie sociale », depuis son invention jusqu'à aujourd'hui. En effet, le terme d'économie sociale a désigné tout d'abord, sous la plume des économistes du début du XIX<sup>ème</sup> siècle, une nouvelle manière d'aborder l'étude économique. Par opposition à l'économie appliquée ou économie pure, qui dénaturait de leur dimension sociale tout phénomène économique, ces auteurs ont voulu prôner un nouveau modèle de science économique, qui puisse proposer une réponse aux problèmes sociaux issus (entre autres) de la Révolution Industrielle. Progressivement, cette appellation va gagner du terrain et s'institutionnaliser à travers tous les travaux et expérimentations qu'on a pu évoquer dans la partie précédente.

A la fin du XIX<sup>ème</sup> siècle, Walras distinguera finalement l'économie pure « comme l'analyse des relations naturelles entre les choses » et l'économie sociale comme « l'analyse des rapports volontaires entre les hommes » (cité par Artis et Demoustier, 2016, p. 36). Plus d'un demi-siècle plus tard, en 1944, Raymond T. Bye publie un article définissant quelques critères de l'économie sociale. Il introduit son propos par ceci : « L'étude des phénomènes économiques a eu de nombreuses appellations, parmi lesquelles économie politique, économie nationale, économie sociale, et science économique. De tout cela, je pense que le terme d'économie sociale est, dans certains cas, le plus approprié, parce qu'il souligne la fonction sociale que doit assurer le processus économique »<sup>9</sup> (Bye, 1944, p. 1) : là encore, l'économie sociale est l'adoption d'une perspective particulière sur l'économie. La volonté exprimée ici n'est pas de créer une science à part entière, mais bien une « branche » de la science écono-

<sup>9</sup> Traduit de l'anglais : "The study of economic phenomena has been called by various names, among which are political economy, national economy, social economy, and economics. Of these, I think that the term social economy is for some purposes the most appropriate, because it stresses the social function which it is the task of the economic process to perform."

mique. L'auteur pose trois principes de base de l'économie sociale : « *the want selection* », c'est-à-dire le fait que « les envies devraient être satisfaites dans l'ordre de leur importance »<sup>10</sup> (*ibid.*, p. 2); « *the surplus utility* », où « la production de tout bien devrait continuer uniquement si son utilité excède la désutilité occasionnée par sa production »<sup>11</sup> (*ibid.*, p. 5); et enfin le principe de « *least costs* », qui détermine que « chaque bien devrait être produit de manière à ce qu'il nécessite le moins de ressources rares possibles »<sup>12</sup> (*ibid.*, p. 5). Comme nous le verrons ci-après, les principes de l'économie sociale énoncés par R.T. Bye semblent bien loin des théorisations actuelles de ce concept, notamment parce qu'aujourd'hui, ce terme désigne principalement un secteur de l'économie qui rassemble les associations, les coopératives, les mutuelles et les fondations. Si les partisans de l'économie solidaire ont tendance à réduire l'économie sociale à une définition purement statutaire, on observe de grandes similitudes dans la complexité théorique qui alimente les deux secteurs : des postulats sur le comportement humain à l'organisation de la production et du travail, l'économie sociale et l'économie solidaire semblent partager de nombreuses conceptions communes. Malgré cela, la distinction essentielle que l'on peut faire entre les deux concepts est celui de l'étendue du cercle social auquel est dédié le service rendu par la structure : dans le cas de l'économie sociale, le fonctionnement peut être approché de celui de l'économie communautaire puisqu'il s'agit d'une mission de service aux membres de la structure où à un groupe ciblé. En revanche, l'économie solidaire se revendique d'une mission d'intérêt général dont la visée sociale est extensive.

## A. Théorie de l'économie sociale et solidaire

A partir de l'article d'A. Artis et D. Demoustier (2016), nous décrivons ces conceptions en respectant l'ordre « normal » (c'est-à-dire communément admis) de rédaction des théories économiques : postulats sur les comportements des hommes, conséquences sur leurs pratiques, propositions pour un environnement économique idéal.

Tout d'abord, cette théorie remet en question la thèse fondatrice de l'école classique de l'*homo œconomicus* : en effet, l'homme n'est plus vu comme un individu rationnel à la

<sup>10</sup> Traduit de l'anglais « wants should be provided for in the order of their importance »

<sup>11</sup> Traduite de l'anglais « the production of any good should be carried on only so long as its utility exceeds the disutility occasioned by its production »

<sup>12</sup> Traduit de l'anglais « each good should be produced in the manner that requires the least amount of scarce resources »

recherche d'une maximisation de son intérêt personnel, mais comme un individu socialement déterminé pour qui la recherche de bien-être ne peut s'accomplir indépendamment de ses liens sociaux et de son ancrage dans un monde aux ressources limitées (on peut trouver ici un lien direct avec le critère de « *least costs* » de R.T Bye). Ainsi, la rationalité de l'individu n'est considérée que comme **partielle** ou **limitée**. Inspiré par les théories sur la pauvreté d'Owen, ce postulat développe l'idée que l'environnement physique et social de l'agent détermine à la fois ses intérêts, mais aussi ses capacités à répondre à ces intérêts. Une situation économique inconfortable ne relève alors plus de la responsabilité pleine et entière de l'individu, mais dépend bien du contexte dans lequel il évolue. Une autre vision, avancée par Amartya Sen, postule que l'homme est responsable de ses propres actions et lie des relations sociales de manière autonome. C'est à travers ses relations sociales que l'agent crée son individualité. Si on fait le lien avec les thèses précédentes, l'homme est alors soumis à une sorte de déterminisme volontaire, en sélectionnant des relations sociales qui vont influencer *a posteriori* son comportement. Dans tous les cas, l'homme se trouve dans une situation de dépendance, ou d'interdépendance, qui détermine sa manière d'interagir avec son environnement et ses choix. De plus, l'homme est assujéti à un double déterminisme dans la mesure où il est également inséparable de ses intérêts émotionnels, ce que Fourier appelait *passions*. Tout comportement humain devient alors déterminé par le contexte social et émotionnel dans lequel l'individu se meut : Artis A. et Demoustier D. le résumant comme un « comportement humain naturel guidé par des sentiments et prédéterminé par l'environnement » (p. 38). Mais ces sentiments ne sont pas aléatoires : il existe en l'homme un besoin de lien social car il est en situation permanente d'interdépendance avec le reste de la société. Devoir moral comme l'avait décrit Bourgeois, ou besoin inhérent à la nature humaine comme le dit Aristote avec « l'homme est un animal social », l'individu ne peut avoir un comportement strictement individualiste comme prôné par la doctrine libérale puisque son bien-être dépend des relations sociales qu'il parvient à établir. Gide avait d'ailleurs reproché aux libéraux leur confusion entre individualité et individualisme (H. Desroche, cité par Artis et Demoustier p. 36). Face au déterminisme de son environnement, l'individu va donc chercher à s'émanciper en créant des formes d'organisation collective fondées sur « une communauté de besoins économiques comme sur une communauté de sentiments » tel que le décrit G. Fauquet (*ibid.*, p. 37). L'autonomie de l'agent réside donc dans sa capacité à créer du lien social : c'est grâce à « l'encastrement des relations sociales dans les individus » (*ibid.*, p. 38) que ce dernier va intérioriser des besoins sociaux auxquels il va chercher à répondre. Le besoin de justice sociale est alors un besoin de

justice pour soi comme pour les autres, appréhendé de manière indissociée puisque l'individu a intégré le lien social.

Les conséquences de ces postulats dans le comportement économique des hommes sont assez évidentes : par son besoin de lien social et sa volonté d'émancipation, l'individu va mettre en place des stratégies de résistance (Vienney, cité par *ibid.* p. 37) en s'organisant collectivement. Certains préconisent alors la propriété collective des moyens de production : c'est ce que Gide a appelé le « monastère laïc ». L'objectif alors n'est pas « de supprimer la propriété individuelle, mais de la rendre accessible à tous, sinon sous forme de propriété purement individuelle, du moins sous forme de co-propriété » (Gide, 1924, p. 11). Concrètement, il peut en résulter une entreprise coopérative, une association ou un syndicat ouvrier, ou encore une caisse d'épargne et/ou de crédit. En revanche, d'autres théoriciens prônent un élargissement de la mise en commun de la propriété à toute la vie au sein de la communauté (telle qu'Owen l'avait conçu).

Cependant, la nature des stratégies d'organisation collective varie selon qu'elles se situent à l'extérieur du marché du travail, ou dans son sein (ce qui peut d'ailleurs expliquer la diversité des structures se revendiquant aujourd'hui de l'économie sociale et solidaire) : si l'individu considère qu'il ne peut s'émanciper qu'en s'extrayant du marché, il va alors adhérer à la vision fouriériste de la communauté. Son émancipation se réalisera alors au travers de l'autosubsistance, au sein d'une organisation qui planifie toutes les étapes de l'économie (production, consommation, redistribution) selon les principes de Fourier. Les besoins primaires, de lien social comme d'assouvissement des passions seront alors satisfaits, et l'accumulation personnelle de richesses ne présente plus d'intérêt. Cette conception semble s'écarter des réalités actuelles des structures d'économie sociale et solidaire.

En revanche, si l'individu considère, comme les associationnistes, que le marché n'est pas un problème *en soi*, mais que c'est le système capitaliste, et plus particulièrement la concurrence, qui empêche l'homme de se réaliser pleinement, alors il se tournera vers l'association (dans son acception la plus large du terme, c'est-à-dire incluant mutuelles, coopératives et syndicats). A travers elle, une nouvelle répartition des revenus en fonction du travail, et respectant les principes d'entraide mutuelle, empêchera l'accaparement du profit par les capitalistes, et permettra de rétablir la justice sociale.

Ainsi, la théorie de l'économie sociale et solidaire élabore un certain nombre de règles pour que l'environnement économique soit propice à l'émancipation des agents, afin que leur contribution à la société soit optimale. En effet, « la finalité de l'activité économique ne se limite pas à la production de richesse ou d'utilité marchande, mais aussi à la recherche de bien-être collectif, d'autonomie et d'indépendance, de solidarité et d'utilité sociale » (Artis et Demoustier, 2013). Ainsi, la finalité sociale, qu'elle soit de service aux membres (économie sociale) ou d'utilité sociale à vocation de service de l'intérêt général (économie solidaire) est centrale dans la définition d'une organisation de l'économie sociale et solidaire. Permettant à l'individu de participer lui-même à l'établissement d'une justice sociale, cette règle lui rend possible le recouvrement de son autonomie en lui donnant l'occasion de modifier le cadre déterministe de son environnement. De même, la limitation des droits des actionnaires dans le pouvoir de décision et l'allocation des surplus (Laville, 2013) demeure une règle à laquelle on ne peut déroger, parce qu'elle assure l'émancipation de l'agent. Pour ce faire, deux principes doivent être respectés : premièrement, l'organisation doit adopter un modèle non-lucratif ou de lucrativité limitée, afin que l'appât du gain ne puisse la faire dévier vers un modèle capitalistique. Ensuite, la gestion démocratique de la structure doit permettre la libre expression des besoins et volontés (*passions* dirait Fourier) de chacun afin d'assurer l'optimisation de la productivité des agents. Enfin, la pérennité de la structure sera garantie par un capital social indissoluble, comme prôné par Buchez, afin d'inciter les membres à rester solidaires et d'assurer une forme collective de propriété.

## **B. Economie sociale et économie solidaire : divergences**

Malgré cette communauté de règles, partagées par les promoteurs de l'économie sociale comme par ceux de l'économie solidaire, un affrontement académique (et idéologique) ne cesse d'entraver la production d'une définition unitaire et définitive de l'ESS. Au premier plan, l'origine des ressources des organisations, qui entrave leur harmonisation. En effet, l'économie sociale réserve son financement de manière exclusive aux subventions publiques, alors que l'économie solidaire prône une hybridation des ressources (marchandes, étatiques, monétaires et non-monétaires...). Ainsi, certains reprochent à l'économie solidaire de mettre en péril son indépendance en acceptant des financements en provenance d'institutions privées. A l'inverse, les partisans de l'économie solidaire reprochent à l'économie sociale une ten-

dance à l'isomorphisme institutionnel, et à devenir une « sous-fonction publique » (Cary, Laville, 2015), au vu de sa dépendance aux subventions publiques.

Contrairement à l'économie sociale, J.-L. Laville assure que l'économie solidaire n'est pas un secteur mais « un ensemble de pratiques et de théories qui partagent, à des degrés divers, une remise en cause du sophisme économiste dominant qui tend à assimiler économie et marché » (*ibid.*). De plus, l'économie sociale n'assure pas une action dans l'intérêt général, contrairement à l'économie solidaire, qui met l'accent sur la finalité de la production. En effet, les organisations de l'économie sociale présentent des tendances corporatistes, dans la mesure où elles rassemblent des individus pour la protection d'un intérêt commun, et non pour l'intérêt collectif. Ce à quoi répondront les partisans de l'économie sociale que la poursuite de l'intérêt général des structures de l'économie solidaire les mène à une instrumentalisation politique qui leur fait perdre leur objectif premier d'émancipation des individus (Drape-ri, 2013).

Il semble que la source de cette confrontation provient notamment de ce que les théoriciens de l'ESS ont le double statut d' « acteur-chercheur » (*ibid.*), mettant ainsi en jeu une réflexion militante intransigeante, qui a tendance à se détourner de la science en elle-même pour chercher une cohérence éthique dans la pratique. Il est évident (et louable) que cette tendance soit en cohérence avec les activités de l'ESS ; cependant, elle pose la question de la pertinence académique de telles dissensions.

	Economie sociale	Economie solidaire
Formes traditionnelles ou historiques	Coopératives, mutuelles, associations, fondations	Formes multiples (par ex, CCFD-Terre solidaire est une association qui a créé une société anonyme (SIDI) pour assurer ses financements) <sup>13</sup>
Profit	Non-lucratif ou lucrativité limitée	Lucrativité limitée
Finalité	Service aux membres	Utilité sociale (intérêt général)
Financement	Membres et subventions publiques	Mixte (publique, privée, bénévolat)
Fondements historiques	Mouvements ouvriers et associationnistes	Mouvements écologistes, alternatifs
Rapport au politique	Reconnaissance institutionnelle	Revendicative (reconnaissance institutionnelle à travers la loi ESS de juillet 2014 ?)

La structure des organisations est donc considérée comme essentielle pour garantir que leur mission sociale soit garantie. Cependant, si certains sont méfiants des structures-type capitalistes comme les entreprises, d'autres au contraire revendiquent d'investir le marché en utilisant ses propres outils et organisations : c'est l'entreprise sociale. Là encore, les théories pour la définir sont nombreuses et souvent bien différentes, notamment lorsqu'on compare les visions anglo-saxonne et francophone.

## ***2. Des théories de l'entrepreneuriat social (Europe et Etats-Unis)***

En 2005, Steve Case publie dans le *Wall Street Journal* une définition de l'entreprise sociale comme une firme qui n'est « pas-seulement-pour-le-profit » (*not-only-for-profit*), par

<sup>13</sup> Pour plus d'informations, voir Ricard Lanata (2013)

opposition aux entreprises *nonprofit* et *not-for-profit* dont nous parlerons plus loin dans cette partie. Cette définition rejoint celle de Lacroix et Slitine qui déterminent que le critère des entreprises sociales est « que la finalité sociale [soit] « supérieure ou égale » à la finalité économique (Lacroix, Slitine, 2016, p. 15). Pour mieux situer le concept d'entrepreneuriat social au sein de la chaîne productive, on peut évoquer les critères de différenciation d'avec les entreprises commerciales, qu'ont défini Austin, Stevenson, et Wei-Skillern (2006) : tout d'abord, la relation aux failles du marché à répondre à certaines demandes sociales « créera des opportunités entrepreneuriales différentes pour l'entrepreneuriat commercial et social »<sup>14</sup> (Austin et al., 2006, p. 2). Ensuite, les différences de missions sont un « critère de distinction fondamental »<sup>15</sup> (*ibid.*, p. 3) puisqu'il influera sur le fonctionnement interne de l'entreprise (management et motivation des salariés), ainsi que la mobilisation des ressources (notamment dans le cas des ressources humaines ou financières, plus difficiles à mobiliser pour les entreprises sociales qui doivent souvent compter sur du volontariat). De plus, c'est la définition de cette mission qui permettra de différencier les entreprises sociales des entreprises pratiquant la RSE ou considérées comme des *socially responsible business organizations* (Fici, 2017). En effet, une entreprise pratiquant la RSE ne définit pas dans ses statuts une mission d'intérêt général ou de mission sociale, alors que ce critère est exigé pour qu'une firme puisse être étiquetée « entreprise sociale ». Enfin, la « mesure de la performance », établie par des critères quantifiables pour les entreprises commerciales (part du marché, indicateurs financiers, etc...), reste un challenge dans le cadre de l'entrepreneuriat social : en effet, les critères de mesure de l'impact social sont difficilement déterminables dans l'optique d'obtenir des résultats quantifiables.<sup>16</sup>

A présent que nous avons délimité l'entrepreneuriat social par rapport à l'entrepreneuriat « classique », penchons-nous sur les différentes théories qui le définissent aujourd'hui. Si le concept est né dans les années 90, il fait encore débat actuellement, notamment aux États-Unis et en Europe. Aux États-Unis, Dees et Anderson (2006) distinguent deux écoles de pensées (*schools of thought*), l'école des ressources marchandes et l'école de l'innovation sociale ; alors qu'une troisième théorie est majoritaire de l'autre côté de l'Atlantique, étudiée

<sup>14</sup> Traduit de l'anglais « will create differing entrepreneurial opportunities for social and commercial entrepreneurship »

<sup>15</sup> Traduit de l'anglais « fundamental distinguishing feature »

<sup>16</sup> A ce sujet, certaines méthodes ont été mises en place et sont en cours d'expérimentation par les praticiens de l'économie sociale et solidaire, tels qu'un « Guide pratique pour les enquêtes d'impact » par l'IFAD (2005) ou un « Petit précis de l'évaluation de l'impact social » (Avisé, ESSEC, Mouves, 2013)

notamment au sein du réseau « Emes », du nom du chercheur qui a posé les jalons théoriques de ce concept. Si toutes les écoles s'accordent pour inclure dans la définition de l'entreprise sociale une dimension de service à la communauté ou à l'intérêt général, les variantes théoriques entre ces différents courants restent très marquées. Defourny et Nyssens (2016) expliquent ainsi que les chercheurs du réseau « Emes » ont cherché à constituer un idéal-type (au sens wébérien) de l'entreprise sociale à travers la définition de trois types de critères : économique, social et relatif à la gouvernance. Tout d'abord, l'entreprise sociale doit être composée d'un « niveau minimal d'emplois rémunérés » (Defourny et Nyssens, 2016, p. 152) : bien que la mobilisation de volontaires ne soit pas prohibée, l'entreprise sociale doit présenter un nombre significatif de salariés : c'est notamment ce qui la différenciera d'une association, où le nombre de salariés reste minime en comparaison de celui des bénévoles. Autre critère économique, la production continue de biens ou de services est un élément essentiel de l'entreprise sociale selon la définition européenne : en effet, la mission sociale de ces firmes s'incarne dans leur activité productive (Defourny et Nyssens, 2010), que ce soit au sein du processus productif (à travers par exemple la mobilisation de travailleurs peu qualifiés), ou dans sa finalité (comme un accès à la culture à bas prix). Dans une très large mesure, l'école étatsunienne de l'innovation sociale partage cette définition, tout en mettant l'accent sur la dimension innovante de ces activités : l'entreprise sociale se singularise des autres entreprises par une mobilisation nouvelle des ressources dans le processus de production ou par une nouvelle offre d'accès à des biens ou services déjà existants. Cependant, l'école des ressources marchandes se positionne différemment : selon ses théoriciens, une entreprise sociale peut être définie comme telle si les ressources issues de son activité de production sont réinvesties dans la mission sociale de la structure. Ainsi, n'importe quelle activité économique est acceptable, même si elle n'est pas de nature sociale. Le fondement de cette divergence se place dans les causes historiques de la création de cette école : face aux besoins croissants des organisations *nonprofits* de se financer, en raison du recul des subventions étatiques alléguées à ces organisations ajouté à l'instabilité permanente des dons, le besoin s'est fait sentir de mobiliser des ressources de façon plus autonome (Dees et Anderson, 2006). Ainsi, la mission sociale de ces structures étant déjà instaurée, il n'était pas nécessaire d'établir un organe de financement qui incarne cette mission. C'est dans cet objectif que s'est fondé l'*Alpha Center for the Social Entrepreneur* en 1993, avec comme mission d'« encourager l'entreprenariat chez les organisations de *nonprofit* et pour les aider à créer et étendre des entreprises à voca-

tion sociale »<sup>17</sup> (cité par Dees et Anderson, 2006, p. 42). Cette perspective correspond à ce que Austin *et al.* appellent une définition « étroite » de l'entrepreneuriat social :

« [...] phénomène d'application d'expertise des affaires et de compétences basées sur le marché au sein du secteur nonprofit afin que les organisations de ce secteur développent des approches innovantes pour assurer leurs revenus »<sup>18</sup>

(Austin *et al.*, 2006, p. 2).

Autre critère de divergence de l'école des ressources marchandes avec l'approche « Emes », c'est celui de la définition de risque économique : si toutes s'accordent pour dire qu'une entreprise sociale est caractérisée par une certaine prise de risque économique, l'approche européenne affirme que cela signifie que « la viabilité financière des entreprises sociales dépend des efforts de leurs membres pour sécuriser les ressources adéquates »<sup>19</sup> (Defourny et Nyssens, 2010, p. 45), tandis que l'école marchande affirme que la prise de risque « signifie dépendre principalement des ressources du marché »<sup>20</sup> (*ibid.*, p. 45) pour stabiliser ses revenus. L'école de l'innovation sociale présente, quant à elle, une perspective que l'on peut qualifier d'intermédiaire : avec le rôle central de l'entrepreneur en tant qu'individu créatif, c'est ce dernier qui va « assumer le risque de l'initiative »<sup>21</sup> (*ibid.*, p. 45) en stabilisant ses ressources, mais ces dernières peuvent provenir de sources privées, publiques ou volontaires. La force d'innovation de l'entrepreneur tient justement dans ce qu'il « identifie des ressources sous-utilisées (personnes, bâtiments, équipement) et trouve des moyens de les utiliser pour satisfaire des besoins sociaux non-satisfaits antérieurement »<sup>22</sup> (Leadbeater, 1997, p. 8).

Malgré toutes ces différences, la volonté d'unification de ces théories reste marquée dans la sphère académique de recherche sur l'entrepreneuriat social. Ainsi, D.R. Young propose en 2007 une « théorie unifiée de l'entreprise sociale » en s'appuyant sur « le paradigme économique classique d'offre et de demande »<sup>23</sup> (Young, 2007, p. 2). Il en déduit alors deux types de causes à l'émergence des entreprises sociales : issues de la demande, qui « semble

<sup>17</sup> Traduit de l'anglais : « encourage entrepreneurship among nonprofits and to help them create and expand social purpose businesses » (Alpha Center, 1993)

<sup>18</sup> Traduit de l'anglais « phenomenon of applying business expertise and market-based skills in the nonprofit sector such as when nonprofit organizations develop innovative approaches to earn income »

<sup>19</sup> Traduit de l'anglais : « financial viability of social enterprises depends on efforts of their members to secure adequate resources »

<sup>20</sup> Traduit de l'anglais : « means relying mainly on market resources »

<sup>21</sup> Traduit de l'anglais : « assume the risk of the initiative »

<sup>22</sup> Traduit de l'anglais : « identify underutilized resources –people, buildings, equipment- and find ways of putting them to use to satisfy unmet social needs »

<sup>23</sup> Traduit de l'anglais « the basic economics paradigm of supply and demand »

explicable par le retranchement et le retrait des gouvernements de la prestation de services, des deux côtés de l'Atlantique et ailleurs dans le monde »<sup>24</sup> (*ibid.*, p. 14), ou issues de l'offre, qui serait provoquée par « l'enclenchement d'énergies entrepreneuriales commercialement orientées, déclenchées par de nouvelles opportunités créatives, des récompenses financières et l'emphase sur une culture des affaires plus marquée »<sup>25</sup> (*ibid.*, p. 14). Les entreprises sociales seraient donc nées de l'avènement d'une culture économique libérale hégémonique, organisée autour du « laissez-faire » et centrée sur l'image de l'entrepreneur indépendant et innovant. Pour ce qui est de la demande, trois types de sources participent à la prolifération des entreprises sociales :

- des individus qui achètent les services et les biens, soit parce que la marque de l'institution ajoute de la valeur au produit ou est une assurance de qualité, soit parce qu'elle comble une faille du marché, soit parce qu'elle procure un « éclat chaleureux » (« *warm glow* », *ibid.*, p. 5) au consommateur
- des entreprises qui ont un besoin stratégique de s'associer à des causes sociales : pour mettre en avant leurs produits, pour motiver leurs employés ou encore pour améliorer leur image publique
- des gouvernements qui cherchent à déléguer la production de certains services publics, ou qui recherchent des « moyens plus efficaces ou efficaces de répondre à des problèmes sociaux »<sup>26</sup> (*ibid.*, p. 4)

Côté offre, Young identifie également trois sources de succès de l'entrepreneuriat social :

- les entrepreneurs, qui trouvent leur motivation dans des objectifs publics et/ou personnels
- les organisations *nonprofit*, dont l'objectif principal est la viabilité par l'autonomie financière
- les investisseurs, donateurs, ou volontaires, qui recherchent une satisfaction personnelle et/ou sociale à travers leur implication dans une mission sociale

Ainsi, Young explique la raison pour laquelle les secteurs de l'entrepreneuriat social en Europe et aux Etats-Unis ont des caractéristiques et des définitions différentes : en effet, l'émergence de l'entreprise sociale en Europe a été avant tout stimulée par la demande, pous-

<sup>24</sup> Traduit de l'anglais « « governmental retrenchment and withdrawal from direct service provision, on both sides of the Atlantic and elsewhere in the world »

<sup>25</sup> Traduit de l'anglais « « entrepreneurial energies unleashed by new opportunities for creativity, financial rewards and emphasis on a more business-like culture. »

<sup>26</sup> Traduit de l'anglais « governments that seek more efficient or effective ways of addressing social problems »

sant les gouvernements à mettre en place des politiques favorables à ce type d'entrepreneuriat. Inversement, ce sont les besoins financiers du secteur *nonprofit* qui ont motivé la création d'entreprises à vocation sociale aux Etats-Unis : c'est donc l'offre qui a été à la source du fleurissement de ces initiatives. Cela explique que l'on retrouve au cœur de la définition européenne l'incarnation de la mission sociale dans l'activité productive de l'entreprise, alors que les étatsuniens mettent surtout l'accent sur l'indépendance financière de la structure.

Mais les différences de définitions ne tiennent pas simplement de l'origine du développement du secteur. Une idée ancrée en Europe, et qui fait la particularité des définitions européennes de l'entrepreneuriat social, est que le fonctionnement interne de telles entreprises doit respecter des critères qui permettent que les pratiques entrepreneuriales soient en cohérence avec les missions sociales qu'elles se sont données. L'idée derrière cette nécessité de cohérence entre l'*output* et la structure organisationnelle d'une telle entreprise est qu'une dérive vers un capitalisme pur mènerait à une recherche de maximisation du profit, remplaçant la finalité sociale au statut d'objectif principal : on considère les « paramètres organisationnels comme des outils clés de la garantie de la primauté de la mission sociale »<sup>27</sup> (Defourny et Nyssens, 2010, p48). Il en résulte des critères de gouvernance et de redistribution du profit au sein de la structure exclusifs à l'approche « Emes » : la distribution des bénéfices entre les membres et les dirigeants doit être limitée, l'autonomie de la structure par rapport aux pouvoirs publics ainsi qu'aux organismes privés doit être assurée, notamment à travers une autonomie financière relative (dépendance limitée aux subventions et aux dons d'entreprises privées), et les décisions au sein de l'entreprise doivent être prises selon le principe de délibération démocratique « un homme, une voix » (Defourny et Nyssens, 2013). Par ces critères, la définition européenne permet l'inclusion de l'entrepreneuriat social dans la sphère de l'économie sociale et solidaire, notamment en le considérant « comme un pont entre les secteurs coopératif et associatif » : « l'écart existant entre des entreprises offrant toute leur production sur le marché (comme les coopératives en général) et [...] des associations dont les activités apparaissent peu économiques et dont les ressources sont largement non marchandes, voire non monétaires (comme le volontariat) » (*ibid.*, p. 155) serait ainsi comblé par les entreprises sociales. Antonio Fici, producteur d'un rapport sur les possibilités de création d'un « statut européen pour les entreprises sociales et de solidarité » (à la demande du Parlement

<sup>27</sup> Traduit de l'anglais « organizational features as key tools to guarantee the primacy of the social mission »

Européen), affirme lui aussi que l'entreprise sociale devrait avoir sa place aux côtés des coopératives au sein des entités de l'ESS. On peut également rapprocher la théorie de l'entreprise sociale avec celle de l'économie solidaire, puisque la majorité des critères y sont similaires. On trouvera la frontière entre les deux concepts principalement à travers la structure qui l'incarne : une association d'économie solidaire ne peut, par définition, être une entreprise sociale. En revanche, une entreprise sociale peut relever de l'économie solidaire si son activité économique est productrice de lien social (comme les entreprises de réinsertion, par exemple).

### 3. *ESS, third sector, et secteurs non-profit et not-for-profit*

L'ESS est donc considéré, en France, comme un secteur de l'économie. Mais à l'international, on trouve de nombreuses autres appellations (dont on a pu voir quelques-unes jusqu'ici) qui semblent désigner le même secteur, alternatif à la dichotomie simpliste public/privé : *third sector, non-profit sector, not-for-profit sector*, etc... Quelles sont les différences entre tous ces secteurs ? Une de ces appellations peut-elle être directement traduite par l'expression « ESS » en français ?

On peut d'ores et déjà établir que toutes ces appellations relèvent d'une volonté de nommer une troisième voie entre :

- l'Etat, ses institutions, et donc le secteur public en général
- le marché, les entreprises ayant pour objectif le profit, et donc le secteur privé à lucrativité illimitée

D'après Salamon et Anheier (cités par Moulaert et Ailenei, 2005), le *third sector* est utilisé dans la terminologie anglo-saxonne comme un synonyme de *nonprofit sector* (aux USA) et de *voluntary sector* (en Grande-Bretagne) : le gouvernement britannique estime ainsi que le *third sector* rassemble le *voluntary sector* et le *not-for-profit sector*<sup>28</sup>. Cependant, il est considéré par les étatsuniens comme par les britanniques que le tiers secteur rassemble les organisations qui s'imposent une règle de stricte non-redistribution des profits (Petrella et

<sup>28</sup> <http://www.thirdsector.co.uk/about-third-sector> Gouvernement britannique, consulté le 18/08/17 à 15h

Richez-Battesti, 2013). Historiquement ancrées dans l'histoire des Etats-Unis, on peut ainsi nommer les organisations de charité comme structures emblématiques du tiers secteur étatsunien. Cependant, cette perspective étroite n'est pas nécessairement partagée par tous (y compris en Grande-Bretagne) :

« D'après Defourny et Monzon Campos (1992), le terme de tiers secteur est souvent utilisé comme la traduction anglaise du concept français d'économie sociale (Lorendahl, 1997, p. 76) afin de distinguer la part de l'économie nationale qui n'est ni le secteur privé ni le secteur public, et pour définir tout le secteur du volontariat ou l'activité de l'organisation volontaire »<sup>29</sup>

(Moualart et Ailenei, 2005, p. 2043). Ainsi, il n'est plus question uniquement des *charities* mais également des associations, voire parfois des coopératives. On pourra retrouver cette distinction entre les *nonprofits* et les *not-for-profit organizations* : alors que les premières respectent strictement le critère de non-lucrativité, les secondes peuvent s'accorder une lucrativité limitée afin de pouvoir mener à bien leur mission sociale. On peut mettre en parallèle cette opposition avec les dissensions entre partisans d'une certaine économie sociale et partisans de l'économie solidaire : les *not-for-profits* relèveraient plutôt de l'économie solidaire puisqu'elles s'autorisent une hybridation des ressources et une distribution des bénéfices au service de leur mission. Au contraire, les partisans d'une économie sociale strictement nourrie de subventions et qui s'interdit toute forme de bénéfice, pourront plus facilement s'identifier aux organisations *nonprofit*. Egalement, on peut inclure dans les *not-for-profits* les entreprises sociales alors qu'elles sont exclues du secteur *nonprofit*. Le secteur de l'ESS français rassemble donc ces deux types d'organisation, bien que tout particulièrement favorable au développement des *not-for-profits* au regard de la législation qui évoque maintes fois leurs « bénéfices », et qui est plus développée (notamment à l'échelle européenne) concernant les entreprises sociales que les autres types de structure. De plus, le modèle de propriété liée à ces organisations demeure un critère de distinction fondamentale : inspiré des théories de la propriété collective, le secteur de l'ESS s'inspire très largement de ces concepts dans ses pratiques, alors qu'il est considéré que les *non-profits* n'ont pas de propriétaire puisqu'il n'y a pas de redistribution de bénéfices (Petrella et Richez-Battesti, 2013). Les entreprises sociales, quant à elles, n'ont pas de modèle de propriété qui soit décisif dans leur définition.

<sup>29</sup> Traduit de l'anglais : « According to Defourny and Monzon Campos (1992), the term third sector is often used as the English translation of the French concept économie sociale (Lorendahl, 1997, p. 76) in order to distinguish that part of the national economy which is neither the private sector nor the public sector and to define all voluntary sector or voluntary organisation activity. »

Ces différentes appellations, si elles trouvent un socle commun, semblent avoir des définitions très dépendantes de l'histoire des organisations auxquelles elles se réfèrent dans chaque pays. C'est par l'échange relativement récent (depuis les années 80) de ces théories à l'échelle internationale que se dessinent aujourd'hui de nouvelles définitions qui se nourrissent mutuellement : vouées à évoluer encore, il semble cependant nécessaire de rappeler que si chaque terme désigne une réalité différente, quand bien même les différences tendent à s'estomper, il est du devoir du chercheur de limiter les confusions, ou bien en se référant à des définitions communément admises, ou bien en admettant une interchangeabilité de certains termes dont on rappellera la définition. En effet,

*« Terms such as social economy, third sector, solidarity economy or alternative economy, non-lucrative sector, non-profit sector, not-for-profit sector, voluntary sector, idealist sector etc. are increasingly used as synonyms. In particular, the terms social economy, third sector and solidarity economy are often used interchangeably, thus overlooking the considerable differences in meaning in different countries. »*

(Moualart, Ailenei, 2005, p. 2042).

En guise de conclusion pour cette partie, on peut se reporter à l'esquisse d'une typologie à laquelle se sont attelés Petrella et Richez-Battesti (2013, p. 368) :

	Non profit organisations	ESS	Entreprise sociale (EMES)
Degré de lucrativité	Non-lucrativité stricte	Non-lucrativité ou lucrativité limitée	Lucrativité limitée
Droits de propriété	Aucun car pas de bénéficiaire résiduel	Propriété collective, éventuellement à parties prenantes multiples	Non-définis, mais idéal-type permet propriété à parties prenantes multiples
Processus de décision démocratique	Non défini	1 personne 1 voix	1 personne 1 voix
Double qualité	Non définie	Oui	Non définie
Participation	Non définie (sauf adhésion volontaire)	Participation usagers et salariés, et espaces publics de délibération	Dynamique présente mais peu précisée
Ressources mobilisées	Dons et bénévolat	Hybridation des ressources	Hybridation des ressources

# III. Epistémologie et théories de l'ESS

Ayant posé précédemment les jalons de la théorie de l'ESS (à partir des économistes contemporains), nous pouvons à présent nous pencher sur la forme de ces esquisses théoriques : comprennent-elles les critères de théorisation économique retenus par la majorité des économistes aujourd'hui ? Ces critères peuvent-ils être en adéquation avec l'objet de l'ESS ? Quels sont ces critères et sont-ils immuables ?

Nous commencerons par revenir sur l'histoire de la méthodologie économique, et les débats qui l'ont traversée, afin d'avoir un aperçu de ce qui a pu (et peut) être renouvelé en matière d'affirmations épistémologiques. Nous analyserons ensuite le rapport qu'entretient cette théorie avec la méthodologie économique actuelle. Enfin, nous questionnerons une hypothèse fondamentale de la théorie économique en général, et au regard de la théorie de l'ESS en particulier : la rationalité.

Il est requis ici de définir deux notions centrales, qui reviendront régulièrement dans cette partie : l'épistémologie et la méthodologie économique. D'après B. Malbranche,

*« la méthodologie économique est une branche de la science économique et de la philosophie des sciences qui a pour objet de définir les conditions par lesquelles il est possible d'obtenir des vérités économiques, et celles par lesquelles il ne l'est pas. Elle n'enseigne pas aux économistes pourquoi il faut étudier tel ou tel phénomène économique mais comment il faut l'aborder si l'on souhaite procéder de manière rigoureuse. Elle traite donc non pas des théories économiques de manière spécifique, mais des moyens d'études les plus appropriés pour l'obtention de vérités dans la science économique. »*

(2013, p. 10). Ainsi, la méthodologie économique détermine les critères par lesquels une théorie économique atteint un degré de scientificité suffisant pour être légitime au regard de la science économique. La philosophie des sciences dont il est question dans cette définition, c'est l'épistémologie (du grec *discours* (logos) *de la connaissance vraie* (epistêmê)) : d'après G. Bachelard, l'épistémologie détermine les conditions de validité des énoncés scientifiques. Cette définition sera reprise et améliorée par M. Grawitz à la fin des années 1990, avançant

que la philosophie des sciences se constitue une fois l'étude des sciences entérinée, car elle se construit à partir des écrits scientifiques déjà établis : « l'épistémologie, au sens strict, est une étude critique faite *à posteriori*, axée sur la validité des sciences, considérées comme des réalités que l'on observe, décrit, analyse. » (cité par Beitone, 2012, p. 41). Pour J. Piaget, l'épistémologie est même le garant du progrès intellectuel : c'est l'« étude du passage des états de moindre connaissance aux états de connaissance supérieurs » (cité par Beitone, 2012, p. 43).

## ***1. Retour historique sur la méthodologie économique***

La méthodologie de la science économique s'est construite *a posteriori*, c'est-à-dire après les premières théories économiques : non pas que les premiers théoriciens n'avaient pas de méthodologie, mais bien qu'ils ne s'étaient pas penchés sur la définition des critères qui permettaient d'élaborer des théories scientifiques. Les économistes actuels s'accordent pour dire que le premier grand épistémologue de l'économie fut John Stuart Mill (1806-1873), bien qu'un certain nombre d'économistes lui aient ouvert la voie. B. Malbranque, dans son *Introduction à la méthodologie économique* (2013), détermine ainsi la « préhistoire » de la méthodologie dans les économistes français Condillac (1714-1780) ou Destutt de Tracy (1754-1836), qui déjà se basaient sur quelques principes fondamentaux pour construire des théories d'économie pure au moyen d'une méthode déductive. Cependant, l'apport des économistes classiques qui leur ont succédé tels qu'Adam Smith (1723-1790) ou David Ricardo (1772-1823) est caractérisé par une « confusion méthodologique » mêlant des méthodes deductives, inductives, empiriques et historiques sans distinction aucune (Malbranque, 2013, p13). L'œuvre d'Adam Smith est ainsi composée de digressions historiques, alternées avec des raisonnements empiriques ou deductifs sans fournir de justification scientifique à ces différences de méthode. Son influence sur la science économique étant considérable, sa méthodologie sera perpétuée par ses successeurs sans remise en question particulière, Ricardo et Malthus en tête.

## A. Constitution d'une méthode aprioriste et déductive

A la même époque, pourtant, J.-B. Say (1767-1832) « fut le premier à apporter des éléments sur ces questions, bien que son traitement resta lacunaire » (*ibid.*, p. 16). Il dira ainsi :

*« L'économie politique est établie sur des fondements inébranlables du moment que les principes qui lui servent de base sont des déductions rigoureuses de faits généraux incontestables. Les faits généraux sont, à la vérité, fondés sur l'observation des faits particuliers, mais on a pu choisir les faits particuliers les mieux observés, les mieux constatés, ceux dont on a été soi-même le témoin ; et lorsque les résultats en ont été constamment les mêmes, et qu'un raisonnement solide montre pourquoi ils ont été les mêmes, lorsque les exceptions mêmes sont la confirmation d'autres principes aussi bien constatés, on est fondé à donner ces résultats comme des lois générales, et à les livrer avec confiance au creuset de tous ceux qui, avec des qualités suffisantes, voudront de nouveau les mettre en expérience. »<sup>30</sup>*

Say propose donc une méthode aprioriste (c'est-à-dire qui ne prouve pas certains postulats dans la mesure où ils sont évidents) et déductive. De même, trois ans avant la publication du fameux *Principes de l'économie politique* de Mill (1848), L. Robbins définit l'apriorisme comme suit :

*« [l]es propositions de la théorie économique, comme toute théorie scientifique, sont manifestement des déductions d'une série de postulats. [...] Nous n'avons pas besoin d'expérience contrôlées pour établir leur validité : elles font tellement partie de notre expérience quotidienne qu'elles n'ont simplement qu'à être énoncées pour être reconnues comme évidentes.<sup>31</sup> »*

(cité par Hausman, 1989, p. 117).

Mill s'inscrit dans la même école méthodologique, celle d'une « orthodoxie aprioriste et déductive » (Malbranche, 2013, p. 19). Cependant, et c'est là que tient l'apport essentiel de cet auteur, il entretient un rapport avec l'empirisme très particulier :

<sup>30</sup> J.-B. Say, *Traité d'économie politique*, 1861, cité par B. Malbranche (2013)

<sup>31</sup> Traduit de l'anglais : « The propositions of economic theory, like all scientific theory, are obviously deductions from a series of postulate. [...] We do not need controlled experiments to establish their validity: they are so much the stuff of our everyday experience that they have only to be stated to be recognized as obvious. »

*« l'Économie Politique raisonne à partir de prémisses assumées — de prémisses qui peuvent être sans aucun fondement dans la réalité, et qui ne prétendent pas être universellement en accord avec elle »*

(cité par *ibid.*, p. 19). En effet, la question centrale autour de laquelle se construit son raisonnement épistémologique a influencé et influence encore bon nombre de philosophes de l'économie en particulier, et des sciences en général. Le « problème de Mill », qui questionne la conciliation de la méthodologie empiriste avec les pratiques des théoriciens de l'économie, peut ainsi être considéré comme fondateur dans l'épistémologie économique. M. Cozic affirme ainsi que le « problème de Mill » dépasse largement les frontières de la science économique. En effet, c'est parce que le doute plane sur la capacité de l'économie à respecter les critères méthodologiques de la science, que sont sans cesse questionnés le réalisme des hypothèses ou le rapport des auteurs à l'empirisme. Cela d'ailleurs « explique l'intérêt particulier des philosophes de l'économie pour ces « grandes » questions de la philosophie générale des sciences que sont la démarcation entre sciences et non-sciences, la relation entre théorie et expérience, la nature du progrès scientifique, etc. » (Cozic, 2014, p. 24-25). Ainsi, pour Mill, l'économie politique cherche à élaborer des **lois tendancielles** et non des lois universelles, dans la mesure où les comportements économiques sont modifiés par des « causes perturbatrices ». S'il se sert de données empiriques, ce n'est pas pour confirmer ou infirmer une théorie comme ses collègues, mais pour identifier ces causes perturbatrices. Les hypothèses qui permettent de construire le modèle de l'*homo œconomicus* ne sont donc pas à remettre en question puisqu'elles ne sont pas réfutables par des données empiriques (Malbranque, 2013). Cet avis est d'ailleurs largement partagé par un grand auteur contemporain de l'école autrichienne, Ludwig von Mises (1881-1973) :

*« Ce qui donne à l'économie sa position particulière et unique dans la galaxie de la connaissance pure et de l'utilisation pratique de la connaissance est le fait que ses divers théorèmes ne sont pas susceptibles d'être vérifiés ou falsifiés par les expérimentations. Le critère ultime de l'exactitude ou de l'inexactitude d'un théorème économique est la raison seule sans aide de l'expérimentation. »*

(cité par Malbranque, 2014, p. 32). Complété par l'apport de J.N. Keynes (1852-1949) et de J.E. Cairnes (1823-1875, fidèle disciple de Mill), ce raisonnement mènera à une double règle méthodologique : « Les divergences entre données empiriques et théorie économique ne doivent pas inciter à rejeter les hypothèses fondamentales. » et « [t]oute proposition fautive *in concreto* peut être transformée en une proposition vraie qui tienne compte des facteurs pertur-

bateurs omis en première analyse » (Cozic, 2014, p. 33). Ainsi, si les hypothèses fondamentales ne doivent pas être rejetées c'est parce qu'elles sont vraies mais incomplètes, et donc peuvent produire des conclusions qui sont fausses au regard des faits empiriques, en raison des facteurs qui n'ont pas été envisagés. A tout postulat économique se doit donc d'être ajoutée la thèse d'inexactitude, incarnée par l'expression « toutes choses égales par ailleurs », ou *ceteris paribus*. C'est D.N. Hausman qui précisera les quatre conditions selon lesquelles une proposition *ceteris paribus* peut être acceptable, rappelées par M. Cozic :

- la proposition doit être **nomologique**, soit une proposition « qui a toutes les caractéristiques d'une loi, sauf peut-être celle d'être vraie »
- la proposition doit être **fiable**, c'est-à-dire « largement vraie dans son domaine d'application une fois que l'on tient compte de certaines interférences précises »
- la proposition doit être **raffinable**, c'est-à-dire qu'on puisse y « ajouter des qualifications qui la rendent plus fiable, ou fiable dans un domaine plus étendu »
- la proposition doit être **excusable** : « on doit connaître les interférences majeures qui permettent d'expliquer les cas où [elle] est fausse » (2014, p. 36)

Si une proposition respecte ces quatre conditions, alors elle peut être considérée comme un postulat fondamental. On obtient alors une révision des étapes constitutives de la méthode déductive : l'économiste commence par émettre des hypothèses *ceteris paribus* « plausibles et commodes » obtenues par généralisation, puis il en déduit des prédictions sur les phénomènes économiques réels. Ces prédictions sont alors testées (c'est-à-dire comparées aux faits empiriques), et si le test s'avère négatif, l'économiste tentera « d'expliquer l'échec en comparant les hypothèses sur la base de leur succès explicatif, de leur progrès empirique et de leurs qualités pragmatiques » (*ibid.*, p. 37). N. Cartwright appellera le pouvoir de prédiction des hypothèses fondamentales des « capacités », notamment à produire certains effets déterminables en la présence ou non de facteurs perturbateurs, et comparera les modèles économiques issus de ces hypothèses à des « idéalizations galiléennes » (cité par M. Cozic, 2014, p. 44).

## **B. Critiques en faveur d'une méthodologie économique empiriste**

Mais ce rapport de la science économique à l'empirisme n'a pas fait consensus parmi les théoriciens de l'économie. Les positivistes s'insurgent ainsi face à l'irréfutabilité des postulats fondamentaux : T. Hutchison (1912-2007) impose ainsi un critère de falsifiabilité, adop-

tant un point de vue qui sera plus tard qualifié de « poppérien », également défendu par M. Blaug (1927-2011) comme limite ultime au domaine scientifique : une théorie n'est scientifique que si elle n'est pas réfutée par les preuves empiriques auxquelles elle se confronte. On peut mettre ce point de vue en parallèle avec ce que G. Bachelard (1884-1962) appelle l'« obstacle épistémologique » à la formation d'une thèse scientifique, qui « s'incruste sur la connaissance non questionnée » (Bachelard, 1967, p. 18) et se décline sous différentes formes. Un théoricien fait face, au cours de son travail, à un certain nombre d'obstacles philosophiques et méthodologiques : ici, il s'agit pour le théoricien de questionner toute connaissance afin de la confirmer ou l'infirmer, dans le but de créer une théorie absolument scientifique. Paul Samuelson partage cet avis et prônera également, à travers sa théorie des préférences révélées, un empirisme inhérent aux postulats comportementaux. Les « concepts non-observationnels » (Cozic, 2014, p. 48) seraient alors à éliminer des théories économiques, et seules seraient légitimes les préférences observées dans les choix effectifs des agents. Il s'opposera notamment aux revendications de Milton Friedman sur l'irréalisme des hypothèses.

### C. Nouveau paradigme épistémologique : réalisme *versus* capacité de prédiction

C'est pourtant ce dernier qui mettra fin à la querelle de l'empirisme, en prenant une position épistémologique qui deviendra dominante. En effet, il prône un nouveau paradigme méthodologique dans lequel non seulement l'empirisme n'a pas le pouvoir de réfuter des postulats fondamentaux, mais c'est même le **réalisme** de ces postulats qui est questionné. Ainsi, l'objectif de l'économie n'est plus d'être réaliste mais d'avoir une capacité prédictive optimale : il n'est pas important que les hypothèses fondamentales soient vraies et vérifiables empiriquement ; en revanche, les postulats doivent avoir un potentiel de **prédiction** exacte qui leur confère une autorité. Une théorie doit alors être jugée par « son pouvoir prédictif pour la catégorie de phénomènes qu'elle a l'intention d'expliquer » (Friedman, cité par Hausman, 1989, p. 121). Alors, « les hypothèses n'ont pas besoin d'être réalistes » (Buchanan, cité par Malbranque, 2013, p. 35), et Friedman affirmera même qu'« un semblant d'hypothèses scientifiques est *nécessairement* irréaliste » (cité par Cozic, 2014, p. 56) : une théorie « affirme que tout se passe comme si (*as if*) ses hypothèses étaient vraies » (*ibid.*, p. 55). Ainsi,

« [l]’hypothèse (*hypothesis*) n’affirme pas que les individus calculent et comparent les utilités espérées explicitement ou consciemment... L’hypothèse affirme plutôt que, dans une classe particulière de décisions, les individus se comportent comme s’ils avaient calculé et comparé l’utilité espérée et comme s’ils connaissaient les chances. »

(Friedman, cité par *ibid.*, p56). Ainsi, la théorie est considérée valide non pas si les postulats sont justes, mais si les prévisions qui en sont issues le sont.

Le succès de cette approche instrumentaliste de l’économie est indéniable. D’après L. Boland, la méthodologie actuelle utilisée par la grande majorité des économistes est celle de Friedman : « la profession d’économiste est aujourd’hui dominée par les instrumentalistes dont le principal outil est la construction de modèles économétriques » (cité par Malbranque, 2013, p. 38). Cependant, beaucoup s’accordent à dire que c’est le pluralisme méthodologique qui est aujourd’hui à l’honneur parmi les économistes : Brodbeck (cité par Malbranque), McCloskey (et son « éclectisme » désigné par Hausman), M. Cozic... si les avis sur la question sont partagés, l’importance d’une telle méthodologie dans le domaine de la théorie économique semble être admise par les économistes contemporains. La crise de 2009, cependant, a provoqué un tel ébranlement chez les économistes que certains auteurs paraissent remettre en cause cette méthodologie, notamment parce que ses capacités prédictives y ont été en partie démenties. La progression de nouvelles branches de l’économie, telles que l’économie comportementale qui emprunte ses outils à la psychologie, ou la neuro-économie, qui mêle méthodologie économique et instruments conceptuels et matériels de la biologie, sont les témoins d’une volonté de se rapprocher le plus possible de la réalité dans la constitution de postulats sur les comportements des agents.

## ***2. La théorie de l’ESS au regard de la méthodologie économique***

Lorsqu’on se penche sur la théorie de l’économie sociale et solidaire, d’un point de vue épistémologique, de nombreuses questions s’imposent à nous : quelle place occupe cette théorie au vu des exigences méthodologiques évoquées ci-avant ? Qu’en est-il des postulats

fondamentaux qui régissent la théorie économique actuelle ? Sont-ils en accord avec la définition de l'ESS ?

## **A. Situer l'ESS par rapport aux postulats fondamentaux de l'économie**

Dans son article sur la méthodologie économique, M. Cozic pose les deux postulats fondamentaux suivants :

- la rationalité des agents économiques, c'est-à-dire « l'hypothèse générale selon laquelle [les agents] agissent de manière appropriée compte tenu des objectifs qu'ils poursuivent » (Cozic, 2014, p. 25-26)
- l'équilibre du système formé par leurs interactions, soit « l'hypothèse que les comportements de ces agents sont *compatibles* » (*ibid.*, p. 25-26)

Concernant le postulat de rationalité, la réponse de l'ESS est ambiguë. En effet, la notion de rationalité n'est pas nécessairement évincée des postulats comportementaux, cependant elle n'est pas acceptée de manière univoque : il s'agit d'une rationalité limitée par un environnement social et physique, voire psychologique, qui répond cependant au développement de cette hypothèse qui exige un comportement approprié au regard des objectifs poursuivis. Nous développerons plus avant le point de la rationalité ci-après.

Au sujet de l'équilibre du système formé par leurs interactions, la théorie de l'économie sociale et solidaire semble reposer sur ce postulat si on considère que système équilibré est assimilé à un capitalisme efficace : ainsi, la capacité des individus à s'organiser collectivement afin de répondre à un intérêt commun, qu'il soit corporatif ou général, est l'incarnation de cette compatibilité des comportements des agents ; c'est la structure institutionnalisée du système équilibré. Pour ceux qui perçoivent l'entreprise sociale comme une structure permettant de pallier aux failles du marché et de l'Etat, on comprend aisément en quoi le postulat de l'équilibre est sous-tendu. Pour ceux qui entendent que l'économie sociale et solidaire se situe dans un projet d'économie a-capitaliste, qu'ils considèrent la nécessité d'établir des règles collectives comme primordiales (Owen) ou plus secondaires (Fourier), cette hypothèse est également insinuée dans le raisonnement.

Cependant, il est important de préciser que cette hypothèse de l'équilibre du système ne fait pas l'unanimité : en effet, la théorie du déséquilibre née au XXème siècle sous la plume Malinvaud, Bénassy ou encore Barro et Grossman (De Vroey, 2004) vaut la peine d'y

faire à présent un détour dans le contexte de notre recherche. Ces théories justifient notamment la notion de chômage involontaire désignée par Keynes, et cherchent à expliquer de manière générale pourquoi on peut observer sur tout type de marché un déséquilibre entre l'offre et la demande malgré l'absence apparente d'obstacle à son fonctionnement optimal. Un des précurseurs de cette théorie, D. Patinkin (1922-1995), introduit ainsi la thèse d'un système déséquilibré temporairement, « se produisant entre deux positions d'équilibre, et dont l'existence résulterait de la lenteur du processus d'ajustement vers l'équilibre » (De Vroey, 2004, p. 650). Cette hypothèse sera démentie par Barro et Grosman, qui élargiront la potentialité d'un déséquilibre non plus à la seule période d'ajustement mais à une période plus longue où les prix auraient été bloqués avant d'avoir atteint leur grandeur walrasienne (*ibid.*, c'est-à-dire leur point d'équilibre), soit en raison de la rigidité des prix, soit en raison de réactions inadaptées des agents (Bénassy, cité par *ibid.*). Appliquée au marché du travail, cette théorie explique la notion de chômage involontaire, dû à un excès d'offre (explicité par Malinvaud en 1977, *ibid.*). Les prix n'étant pas pleinement libres sur ce marché, Malinvaud explique que la rigidité des salaires peut entraîner un déséquilibre quasi-chronique du marché du travail.

Du point de vue de l'épistémologie, d'après M. Cozic, « ce qu'on appelle méthodologie de l'économie est en réalité la méthodologie de l'économie positive » (*ibid.*, p. 27), par opposition à l'économie normative. L'« hypothèse de séparabilité » (*ibid.*, p. 27) entre la volonté des économistes de participer à un « projet humaniste d'amélioration des conditions de vie matérielle de leurs semblables » et la possibilité d'expliquer objectivement les phénomènes économiques est à la source de cette distinction. Bien que les termes soient largement utilisés, les débats sur cette hypothèse n'ont jamais tari au sein de la philosophie de l'économie : est-il réellement possible pour un économiste de distinguer fait empirique et jugement de valeur dans son interprétation ? La polémique sur la « dichotomie des faits et des valeurs » traite d'ailleurs du domaine de la philosophie en général, et non seulement de l'épistémologie économique.

Supposons cependant que cette dichotomie soit exacte, dans la perspective de situer la théorie de l'ESS en son sein. La dimension explicative de cette théorie semble indéniable puisqu'elle se nourrit de réalités factuelles à partir desquelles elle élabore des postulats sur le comportement et les motivations des agents. Cependant, si les valeurs doivent être exclues de l'économie positive, alors les théoriciens de l'économie sociale et solidaire se trouvent dans une position délicate : en effet, la dimension normative du comportement économique propo-

sé ici prend la forme de valeurs humanistes dans la définition des intérêts des agents. Le besoin du lien social, la nécessité d'émancipation des contraintes de l'environnement, la prééminence des émotions dans le processus décisionnel, sont autant de caractéristiques qui peuvent certainement relever d'un jugement de valeur de la part des économistes. Deux objections sont cependant à opposer à cet argument :

- premièrement, l'hypothèse de la recherche de la maximisation de l'intérêt personnel à travers des décisions purement rationnelles peut, quant à elle, relever d'une idéologie individualiste porteuse également de valeurs et d'un regard biaisé sur les comportements des agents

- la théorie de l'ESS est l'une des rares théories à expliquer pourquoi un agent économique préfèrera être à la tête d'une structure qui reverse de manière démocratique ses bénéfices lorsqu'il pourrait prendre en charge une entreprise capitaliste traditionnelle qui maximiserait son profit individuel bien plus amplement qu'au sein d'une mutuelle ou d'une entreprise sociale. Dans cette perspective, on peut ici faire référence à Weber lorsqu'il traite de la notion de rationalité : en effet, ce dernier distingue deux types de rationalité, axiologique et instrumentale. La rationalité axiologique est considérée comme une « rationalité des valeurs », où un individu agit rationnellement lorsqu'il agit conformément à certaines valeurs, associées à des croyances collectives. « [L]es *raisons* qu'a l'acteur d'adopter une croyance sont pour Weber les *causes* de ladite croyance » (Boudon, 1998). L'acteur de l'économie sociale et solidaire agit ainsi **rationnellement** au regard de ses valeurs démocratiques ou sociales, et choisir une entreprise traditionnelle plutôt qu'une entreprise sociale serait incohérent, donc **irrationnel**, de ce point de vue.

Il semble alors difficile de situer l'économie sociale et solidaire dans l'une ou l'autre des catégories de l'économie positive ou normative, sans se repencher plus précisément sur la question philosophique de la distinction entre empirisme et interprétation et participer, à notre tour, à alimenter un débat déjà bien fourni.

## **B. Mise en perspective de l'ESS à quelques points fondamentaux de la méthodologie économique**

Une autre querelle, qui oppose l'individualisme méthodologique à l'holisme, n'épargne pas la théorie de l'ESS. Le premier, adopté comme outil de prédilection en microéconomie, s'oppose au second, qui a permis la construction des théories macroéconomiques. La théorie de l'ESS semble respecter cette distinction dans la mesure où elle s'inscrit dans

une démarche microéconomique en se servant d'un individualisme méthodologique rigoureux : c'est en prenant comme point de départ la volonté de l'individu de s'émanciper de ses conditions de vie déterministes, ainsi que sa nécessité de se construire dans un tissu social, que des modes d'organisation collectives se mettent en place, à une échelle plus ou moins large. Sur ce point, les théoriciens de l'ESS semblent respecter les bases méthodologiques de la science économique.

En revanche, lorsqu'on se penche sur le réalisme des hypothèses avancées par cette théorie, il paraît difficile de déterminer dans quel camp du débat elle se situe. Si les hypothèses ne semblent ni absurdes, ni particulièrement respectueuses des critères « *as if* » de Mill, elles ne paraissent pas non plus être remises perpétuellement en cause par les théoriciens. Bien que l'hypothèse de rationalité soit questionnée, nous n'avons connaissance d'aucune expérimentation (ou test) qui traduise, dans le cadre de la recherche en économie sociale et solidaire, le questionnement du besoin de lien social ou du déterminisme de l'individu.

De même, au sein du débat sur l'empirisme, la théorie de l'ESS tient un statut particulier : en effet, c'est en réponse à l'organisation (plus ou moins) spontanée de structures situées entre l'Etat et le marché que la théorie s'est constituée. Ainsi, si la méthodologie n'impose pas un empirisme strict, le processus de théorisation s'inscrit, lui, dans des fondements empiriques réels avant de s'élever dans des généralisations intellectuelles. On peut parler ici de démarche déductive, bien qu'elle concerne principalement les conséquences des hypothèses comportementales plutôt que les hypothèses elles-mêmes. De ce point de vue, la théorie de l'ESS semble parfaitement respecter la méthodologie économique qui écarte la réfutabilité par preuves empiriques des postulats premiers, et ne s'en sert que pour vérifier la capacité prédictive de la théorie. Mais ce dernier point est problématique : en effet, s'il est vrai que ce sont les conséquences en termes d'organisation collective que les théoriciens de l'ESS font résonner aux résultats empiriques, il ne semble cependant pas qu'elles soient des prédictions. Ainsi, les étapes de la méthodologie millienne qui considère qu'il faut tester les prédictions issues des généralisations (elles-mêmes déduites des postulats fondamentaux) afin de confirmer la théorie, ne sont pas remplies. Les résultats empiriques ayant précédé les théories, et les théories s'étant construites sur ces faits, la notion de prédiction ne semble pas avoir de sens ici. On peut cependant se demander si cela relève véritablement d'une faille fondamentale de la théorie de l'ESS, ou si cela constitue plutôt une lacune due à la jeunesse de la théorie qui, dans un processus dialogique permanent avec la réalité, doit d'abord **expliquer** des faits avant de

s'élargir et de développer la capacité de les **prévoir**. Dans la continuité de ce raisonnement, on peut d'ailleurs émettre les mêmes réserves sur le réalisme des hypothèses : si elles ne paraissent pas adhérer pleinement aux principes milliens, ni au réfutationnisme poppérien, on peut envisager que les théoriciens se placeront dans un camp ou dans l'autre en développant leurs recherches, ou bien simplement garderont leur *statut quo* intermédiaire.

## C. La théorie de l'ESS à l'épreuve des propositions épistémologiques de Hausman

Pour ce qui est des exigences méthodologiques des propositions fondamentales émises par D. Hausman, nous tenterons ici une esquisse de réflexion en les mettant en parallèle avec un postulat de l'ESS : « l'individu est déterminé par ses sentiments et par son environnement ».

- la proposition doit être **nomologique**, soit une proposition « qui a toutes les caractéristiques d'une loi, sauf peut-être celle d'être vraie »

→ En philosophie, une loi est un « principe conforme à la pensée rationnelle ou à la morale, pouvant varier selon les écoles » (d'après le dictionnaire Larousse<sup>32</sup>). Ainsi, une proposition nomologique en économie serait une proposition qui soit compréhensible et qui apparaisse comme évidente, tel que Mill l'avait prôné. Nous laissons au lecteur la liberté d'évaluer la cohérence ou non de cette règle avec la proposition présentée ci-dessus

- la proposition doit être **fiable**, c'est-à-dire « largement vraie dans son domaine d'application une fois que l'on tient compte de certaines interférences précises »

→ Les recherches en économie comportementale ont montré à maintes reprises des « anomalies empiriques » à l'hypothèse de rationalité, impliquant qu'une certaine *irrationalité* était à l'œuvre chez les agents, soit l'impact de leurs émotions sur leurs décisions (Cozic, 2014) ; les études sociologiques ont montré que la perception d'un « gain supérieur ou inférieur » (tel que défini par la « loi psychologique » de Mill) pouvait varier en fonction du milieu social de l'individu<sup>33</sup> ;

<sup>32</sup> Larousse.fr, consulté le 13/08/17 à 14h

<sup>33</sup> Voir par exemple les études sur la perception de l'école et la notion de capital culturel, tel que BOURDIEU Pierre et PASSERON Jean-Claude, *Les Héritiers*, Paris : Les Editions de Minuit, 1964. 183p.

- la proposition doit être **raffinable**, c'est-à-dire qu'on puisse y « ajouter des qualifications qui la rendent plus fiable, ou fiable dans un domaine plus étendu »

→ Notre proposition ne semble pouvoir être que partiellement raffnable, ou nuancée : les sentiments de l'individu peuvent être contrôlés dans une certaine mesure, par des règles sociales établies et intégrées, afin de fonctionner au mieux au sein de la société dans laquelle il évolue. Les réactions émotionnelles des agents peuvent donc être limitées ou contenues par des règles constituant l'ordre social. Cependant, cette nuance renforce alors la seconde partie de la proposition. En effet, un individu déterminé par son environnement ne peut l'être partiellement : même son émancipation, paradoxalement, est conditionnée par son environnement politique, physique et social, offrant ou non un espace de liberté dans lequel l'agent peut évoluer afin de prendre des décisions qui lui sont propres ou de moduler ses réactions émotionnelles

- la proposition doit être **excusable** : « on doit connaître les interférences majeures qui permettent d'expliquer les cas où [elle] est fausse »

→ Cette dimension n'a pas été développée par la théorie de l'ESS

La théorie de l'économie sociale et solidaire s'inscrit donc en plein cœur des débats épistémologiques actuels de l'économie, sans pouvoir s'affirmer réellement au sein des critères méthodologiques communément admis. Il semblerait que l'évolution de cette théorie dépende de son objectif : tend-elle à devenir purement normative, et notamment à conseiller les autorités publiques sur la réalité du secteur tel qu'en témoigne par exemple l'apport des recherches dans la définition de l'ESS dans la loi n°2014-856 de juillet 2014 ? Ou tient-elle à s'inscrire dans une dimension plus universitaire et positive, auquel cas il lui serait nécessaire de construire un potentiel prédictif à ses théorisations, ainsi qu'une formulation plus claire des postulats fondamentaux sur lesquels elles reposent. La notion de modélisation, qui n'a pas été développée ici, gagnerait également à être approfondie dans cette perspective.

### ***3. La théorie de l'ESS et le postulat fondamental de rationalité***

Pour introduire les différentes inspirations théoriques des postulats du comportement humain en théorie de l'ESS, Artis et Demoustier affirment :

« [...] toute la théorie néoclassique s'appuie sur l'hypothèse de rationalité de l'*homo oeconomicus* mû par la recherche de la maximisation de son intérêt et la minimisation de sa peine. [...] C'est en partie en réaction contre ces visions jugées fausses ou réductrices, que les penseurs communautaires, associationnistes, solidaristes, coopératifs ou de l'économie sociale, vont construire leurs analyse. »

(Artis et Demoustier, 2013, p. 34). La remise en question de l'hypothèse de rationalité serait donc caractéristique des auteurs qui ont inspiré les théoriciens de l'économie sociale et solidaire. En tant qu'héritiers de ces auteurs, les théoriciens actuels questionneraient eux-mêmes cette hypothèse, notamment à travers leurs postulats comportementaux.

## A. Critiques de l'hypothèse standard de rationalité

On peut rapprocher les exigences formulées par la théorie de l'ESS à la notion de rationalité imparfaite développée par J. Elster : selon lui, les agents vont mettre en place des stratégies en se créant des contraintes externes et internes afin de pallier aux éventuelles défaillances de leur rationalité au moment de faire un choix. Ainsi, les agents s'assurent d'avoir un comportement rationnel malgré des failles au sein de leur processus de décision. Dans les structures de l'ESS, on retrouve cette idée par la mise en place de règles qui permettent aux acteurs de ne pas perdre de vue leur objectif, c'est-à-dire de ne pas agir irrationnellement : l'autonomie de gestion, une répartition des revenus non-dépendante de la détention de capital, etc... Ainsi, les agents utilisent des moyens « pour être rationnel[s] de manière indirecte », comme avancé par J. Elster (Elster, 1987, p. 101-103). On peut cependant distinguer deux types de rationalité, à la suite d'H. Simon : la rationalité substantive, qui permet « d'atteindre les buts donnés à l'intérieur des limites imposées par les conditions et les contraintes données » (cité par Ferrière, 2011, p. 38), et qui est selon lui privilégiée par les économistes ; et la rationalité procédurale, qui implique un processus de réflexion approprié, indépendamment des résultats qu'il produit (*ibid.*). L'individu peut donc être rationnel au regard de sa **manière** de penser, mais être irrationnel au regard des **buts** qu'il s'était donné. La rationalité de l'individu est donc considérée comme limitée, non seulement par son environnement mais également par sa capacité de réflexion: F. Laville parle de « cognition située », en référence à une rationalité qui se situe en dialogue permanent avec son environnement, pour désigner un

processus de décision rationnel réparti entre un ensemble d'acteurs en interaction (*ibid.*). Ici également, on retrouve dans la théorie de l'économie sociale et solidaire une proximité avec cette remise en question de la rationalité standard, l'agent y étant perçu comme en situation permanente d'interdépendance avec ses homologues. F. Laville prône alors une étude de la rationalité contextualisée, dans le cadre d'une « action située », et non plus d'une rationalité individuelle. Là encore, l'ESS semble adhérer à cette vision de la rationalité puisqu'elle revendique une mise en commun des savoirs par un processus de décision « démocratique », c'est-à-dire impliquant à hauteur égale les connaissances de toutes les parties prenantes de la structure.

Si toutes ces conceptions semblent remettre en question l'hypothèse standard de rationalité, elles paraissent l'élargir plutôt que la dénigrer complètement. J. Elster lui-même affirme

*« si le rational choice est privilégié, c'est qu'il n'y a pas vraiment de modèle alternatif. Il y a bien sûr d'autres approches, partielles, et importantes, qui corrigent la théorie du choix rationnel, mais aucune n'a pu être, jusqu'à présent, intégrée dans un édifice simple, robuste, avec des indications prédictives claires et uniques (précisément ce qui fait la force de la théorie du choix rationnel). »*

(cité par *ibid.*, p 45).

Ainsi, et malgré l'opposition que les auteurs semblent lui manifester, il nous paraît important de mettre en perspective la thèse de la rationalité avec les postulats de la théorie de l'économie sociale et solidaire afin d'en explorer les opportunités pour cette dernière. Mais avant de nous pencher sur cette question, revenons de manière synthétique sur la construction de l'hypothèse de rationalité et de ses différents apports afin d'en avoir une vision plus claire.

## **B. L'hypothèse de rationalité et son axiomatique**

Le premier apport conséquent à la thèse de rationalité est celui de Daniel Bernouilli (1700-1782) au XVIIIème siècle : face au paradoxe mis en avant par son cousin Nicolas Bernouilli (1695-1726), qui démontrait que malgré une espérance de gain infinie l'agent n'avait pas tendance à miser toute sa fortune dans un jeu, D. Bernouilli met en avant la notion d'**utilité** : en effet, il affirme que l'important n'est non pas le gain en soit mais l'utilité qu'y trouve l'agent. Ainsi, la fonction d'utilité étant une fonction décroissante (car plus la quantité

d'un bien augmente plus la satisfaction liée à sa consommation diminue), l'agent ne misera qu'une certaine somme sur un jeu et non toute sa fortune, puisqu'il ne raisonne pas en terme d'espérance de gain mais en terme d'espérance d'utilité du gain. (Ferrière, 2011).

Inspirés par ce concept, John von Neumann (1903-1957) et Oskar Morgenstern (1902-1977) vont développer à leur tour, en 1944, une axiomatique de l'espérance d'utilité : à partir de ce qu'ils appellent « la théorie des jeux », les deux auteurs vont ainsi proposer quatre critères à la rationalité d'un agent :

- critère de comparabilité totale : un individu peut ordonner toutes ses options selon ses préférences
- critère de transitivité : ces préférences sont transitives, soit si A est préféré à B, et B est préféré à C, alors A est préféré à C
- critère de continuité : l'agent est confronté à des choix en permanence
- critère d'indépendance : les choix d'un agent ne sont pas influencés par la présence ou non d'un autre choix (si A est préféré à B, alors il sera toujours préféré à B indépendamment de la présence d'un choix à faire entre C et D)

Formulée dans un contexte à risque, c'est-à-dire un contexte « où les probabilités sont objectives » (Ferrière, 2011, p. 8), cette axiomatique de l'utilité sera reprise par Leonard J. Savage (1917-1971) une décennie plus tard pour l'étendre à des situations en avenir incertain, où les probabilités sont déterminées par les agents eux-mêmes, c'est-à-dire selon leurs préférences : c'est la théorie de l'utilité espérée subjective. P. Mongin propose une version simplifiée de l'axiomatique proposée par Savage et Friedman en 1952, déduite de l'apport de von Neumann et Morgenstern :

*« Soit  $X = \{x_1, \dots, x_R\}$  l'ensemble des résultats possibles, rangés dans un ordre arbitraire, et  $u = (u(x_1), \dots, u(x_R))$  le vecteur des valeurs d'utilité qui leur sont attribuées. Les options incertaines se représentent par des vecteurs de probabilité sur  $X$ , soit  $p = (p(x_1), \dots, p(x_R))$ ,  $q = (q(x_1), \dots, q(x_R))$ , et ainsi de suite. On appelle ces vecteurs loteries par référence aux billets de loterie qui en fournissent un modèle concret, et on désigne par  $L$  leur ensemble. L'hypothèse de l'utilité espérée s'écrit alors : pour tous  $p, q$  appartenant à  $L$ ,*

$$(*) p \succsim q \text{ ssi } \sum p(x_i) u(x_i) \geq \sum q(x_i) u(x_i)$$

*la partie gauche se lisant « p est faiblement préféré à q ». »*

(Mongin, 2014, p. 747-748)

## C. La remise en question de l'axiomatique de l'utilité

Maurice Allais (1911-2010) va cependant remettre en question cette axiomatique à partir d'une expérience simple : lors d'une conférence (où se trouvait Savage lui-même), cet économiste français va proposer deux loteries aux participants :

- Loterie 1 : Option A – Le participant peut gagner 500 millions avec une probabilité de 10%, 100 millions à 89% et 0 à 1% ; Option B – Le participant peut gagner 100 millions avec une probabilité de 100%

- Loterie 2 : Option C - 500 millions avec une probabilité de 10% et 0 à 90% ; Option D – 100 millions avec une probabilité de 11% et 0 avec une probabilité de 89%

Selon les axiomes de l'utilité énoncés précédemment, alors on choisira nécessairement A et C ou B et D puisque, lorsqu'on décompose ces loteries, on obtient :

Option A : 500 avec une probabilité de  $p_1=0,1$  et 100 avec  $p_2=0,89$  et 0 avec  $p_3=0,01$

Option B : 100 avec  $p_4=0,89$  et 100 avec  $p_5=0,11$

Option C : 500 avec une probabilité  $p'_1=0,1$  et 0 avec  $p'_2=0,89$  et 0 avec  $p'_3=0,01$

Option D : 100 avec  $p'_4=0,11$  et 0 avec  $p'_5=0,89$

En supprimant les probabilités égales (c'est-à-dire  $p_2$  et  $p_4$  pour la loterie 1, et  $p'_2$  et  $p'_5$  pour la loterie 2), on obtient les données suivantes :

Loterie 1	Loterie 2
Option A : - 500 avec $p_1=0,1$ - 0 avec $p_3=0,01$	Option C : - 500 avec $p'_1=0,1$ - 0 avec $p'_3=0,01$
Option B : - 100 avec $p_5=0,11$	Option D : - 100 avec $p'_4=0,11$

Il apparait donc évident que si l'agent préfère A à B, alors il préférera C à D et inversement. Cependant, son expérience a montré que bon nombre des participants n'ont pas respecté cet axiome (dont Savage). L'axiome d'indépendance, notamment, semble infirmé par cette expérience (Ferrière, 2011, p. 8).

Cette remise en question par ce qui fut appelé à posteriori « le paradoxe d'Allais » explique notamment que, pour éviter tout débat, certains auteurs ne retiennent aujourd'hui que

les principes de comparabilité et de transivité lorsqu'ils parlent de l'hypothèse de rationalité. C'est notamment ce que propose R. Guesnerie (2011), lorsqu'il rappelle les deux postulats sur lesquels repose la théorie du choix rationnel :

- l'individu sait classer ses options selon ses préférences
- ces préférences sont transitives

Lorsqu'on fait le lien avec les postulats de l'ESS, on se trouve quelque peu perplexe face à la revendication d'opposition à cette théorie. En effet, le fait que l'individu soit socialement déterminé ou qu'il aspire à la justice sociale n'entre en aucun cas en contradiction avec ces postulats. Au contraire, si l'individu décide de créer une association plutôt qu'une entreprise, c'est qu'il agit rationnellement selon ses préférences, où la justice sociale est considérée comme d'une utilité supérieure à celle de la maximisation du profit individuel.

Cependant, les problèmes qui se posent à l'application de l'axiomatique de l'utilité à la théorie de l'économie sociale et solidaire sont les suivants :

- Tout d'abord, il faut que la théorie détermine quel est son objectif, c'est-à-dire quels sont ses principes d'utilité supérieure : à en croire la littérature, l'objectif de l'ESS serait de rétablir la justice sociale, ou d'assurer l'émancipation de tous les agents économiques (ce qui n'aurait pas nécessairement les mêmes conséquences)
- Dans les deux cas, cela pose un second problème : les axiomes de von Neumann et Morgenstern peuvent illustrer les préférences d'un seul agent, et non l'agrégation des préférences. Dans une perspective normative, comment assurer l'émancipation des agents, et donc leur liberté, par une organisation sociétale particulière, si on ne peut déterminer un ordre de préférence général ?

## **D. La théorie du choix social et ses liens avec l'ESS**

C'est Kenneth Arrow (1921-2017) qui explicita le premier la version moderne du problème du *social choice* en 1951 (Sen, 1999). Inspiré par ce que Nicolas de Condorcet (1743-1794) avait exploré à la fin du XVIIIème siècle, Arrow propose une modélisation mathématique du choix social. A l'issue de ce travail, il finit par démontrer qu'il n'existe aucune solution optimale à un choix qui inclut plusieurs variables et plusieurs ordres de préférence, tout en respectant l'axiome d'indépendance et un modèle politique non-autoritaire (*ibid.*). La recherche, dans le cadre d'une économie normative, d'une théorie opérationnelle du choix social, n'a alors cessé de se développer en prenant comme référence ce théorème, qu'il soit pris

dans son ensemble ou critiqué et amélioré. L'un des plus grands théoriciens contemporains du *social choice*, Amartya Sen, y fait également référence lorsqu'il construit son propre théorème d'impossibilité. Il conditionne en effet son théorème à partir des mêmes caractéristiques qu'Arrow : la rationalité collective (soit l'agrégation des rationalités individuelles) pour un domaine non-limité, et une version affaiblie de l'optimum de Pareto (qui affirme que si chaque individu préfère x à y, alors la société préfère x à y). Mais Sen innove dans la mesure où il va donner une définition mathématique au libéralisme politique (il existe un choix pour au moins deux individus tel que si un agent préfère x à y alors la société choisira x à y), et qu'il va axiomatiser ce qu'il appelle des « fonctions du bien-être social » (Sen, 1970). Dans la suite de son travail, Sen va mettre en place sa fameuse approche en termes de « capacités », qui va remettre en question la théorie du choix social telle qu'elle avait été envisagée jusque-là, où chaque choix était considéré comme libre, chaque échange librement consenti, chaque opportunité appréciée de manière égale en termes d'informations. Bien loin de la réalité, notamment de la pauvreté à travers le monde, Sen va développer un nouveau modèle du *social choice* en opposition à cette vision simpliste des rapports économiques (il critiquera notamment la théorie des préférences révélées de Samuelson qui implique que tout choix est un choix libre).

Nous ne nous plongerons pas plus en avant dans les débats qui agitent aujourd'hui les auteurs de la théorie du choix social, qui ont produit de nombre de travaux, mais on peut constater assez rapidement le lien entre l'économie sociale et solidaire et les outils de la théorie de la décision, adaptés au choix social. Si la théorie économique de l'ESS manque de méthodologie, notamment en raison de son aversion pour l'hypothèse de rationalité, alors l'utilisation de tels outils, adaptés aux questions que pose une telle théorie sur les libertés individuelles et l'organisation collective, pourrait lui permettre de s'implanter plus sérieusement dans la recherche économique. La question demeure de savoir si de telles recherches mèneraient aux mêmes conclusions que celles de la théorie du *social choice*, ou si elles ne s'appliqueraient pas dans le même domaine-cible que cette dernière. Les recherches en économie sociale et solidaire peuvent-elles s'inscrire dans une théorie du développement ? Peuvent-elles offrir des explications à la pauvreté ainsi que des possibilités pour son éradication ? Si on considère que la pauvreté est une conséquence directe du capitalisme, alors la proposition d'un système a-capitaliste ou anti-capitaliste comme prôné par les auteurs de l'ESS s'inscrit dans la lutte contre la pauvreté. Cependant, la pauvreté ne semble pas être nécessairement l'élément cen-

tral de la théorie de l'ESS : l'accent y est mis sur l'émancipation matérielle de l'individu, certes, mais de manière indissociée de son émancipation psychologique, voire émotionnelle.

Il semblerait donc que la méthodologie liée à l'hypothèse de rationalité ne semble pas entrer en contradiction profonde avec les postulats de l'ESS. Cependant, les critiques de la rationalité déjà formulées ne paraissent pas non plus être contradictoires de cette théorie. Quelles conclusions pouvons-nous en tirer ?

Tout d'abord, force est de constater que si cette méthodologie porte en elle les postulats de la rationalité, elle pourrait éventuellement être appliquée dans un contexte plus élargi. Cela ne pourrait que lui profiter, sans oublier l'apport que cela procurerait à l'ESS en termes de validité scientifique et de légitimité dans le secteur de la recherche en économie.

Ensuite, nous pouvons nous demander si la cohérence de cette théorie avec deux hypothèses en apparence opposées (l'individu est rationnel ou non) est liée à sa situation parcelaire et incomplète : l'espace laissé dans son élaboration permettrait de tirer des conclusions contraires qui ne pourront être confirmées ou infirmées que par de plus amples travaux dans ce domaine.

Enfin, on peut se demander si les critiques de la rationalité entrent réellement en contradiction avec l'hypothèse initiale de la rationalité, ou si elles ne sont que des perspectives d'élargissement d'une hypothèse dont l'interprétation est jugée trop réductrice, mais qui ne porte pas nécessairement en elle (et dans sa méthodologie) une incohérence manifeste avec la réalité.



# Conclusion

A l'heure actuelle, la théorie de l'économie sociale et solidaire est à l'état d'ébauche dans la sphère universitaire. Elle s'inscrit dans le champ généraliste des sciences sociales mais peine à se conformer au champ strictement économique, notamment parce qu'elle porte en elle des valeurs universelles en contradiction avec l'idée de séparation des savoirs. Héritiers de Gide, Owen ou encore Sen, les théoriciens de l'économie sociale et solidaire cherchent aujourd'hui à élaborer une structure intellectuelle représentative d'une diversité extraordinaire d'organisations économiques réelles. Les valeurs humanistes que portent ces théoriciens, ils les ont notamment héritées des sources religieuses de ces organisations : la charité et la morale sont par exemple des concepts qui ont porté nombre d'activités économiques dans une perspective directement motivée par la religion. Evidemment influencés par ces valeurs, qui ont participé à la naissance des principes de solidarité ou de devoir citoyen dans leur version laïque, on retrouve chez les auteurs des propositions qui relèvent parfois plus de l'idéologie que du travail scientifique.

Les fondements théoriques de l'ESS, du socialisme utopique aux théories des *nonprofits*, s'ils lui confèrent une certaine légitimité intellectuelle, semblent difficiles à unifier au sein d'une théorie unique. Nous avons tenté de donner une cohérence aux postulats comportementaux hérités d'un grand nombre d'auteurs, mais il demeure des contradictions complexes à surmonter (notamment dans le rapport entre déterminisme et émancipation de l'individu). De plus, les sources coopératistes et associationnistes, bien que rassemblées sous une même bannière, comportent des différences qui ont entretenu des querelles entre ces deux courants tout au long du XIX<sup>ème</sup> siècle. Enfin, la multitude de termes qui s'affrontent ou coexistent pour tenter de désigner des phénomènes économiques similaires est l'ultime témoin de cette difficulté d'unification. On peut également évoquer, comme source de cette théorisation scientifique laborieuse, le double-statut des praticiens-chercheurs de l'ESS : les préoccupations militantes des théoriciens entravent une unification qui pourrait peut-être, d'un point de vue strictement scientifique, aisément avoir lieu. De plus, malgré la place centrale de l'éthique dans l'interprétation des pratiques de cette économie, les auteurs de l'ESS ne paraissent pas s'inscrire dans une démarche d'économie normative à proprement parler. Nous évoquons ici l'économie normative plutôt que l'économie positive car les auteurs préconisent, à travers cette théorisation, une certaine organisation des sociétés en accord avec des

valeurs de solidarité et d'entraide mutuelle. Cependant, ces derniers se bornent à décrire des structures à l'échelle microéconomique sans se risquer à proposer une organisation macroéconomique plus générale, ni des processus politiques et économiques permettant la mise en place d'une telle économie à une échelle plus large. Il se pourrait cependant que cela soit une volonté et non une lacune du travail déjà fourni, permettant que la théorie corresponde et illustre parfaitement les pratiques sur lesquelles elle s'appuie en se concentrant exclusivement sur des petites échelles (à l'image des structures d'ESS, souvent très ancrées localement). Les théories de l'entrepreneuriat social en particulier, plus développées que celles de l'ESS en général, amènent également la question de la cohérence entre le contenu de ces théories et la forme qu'elles tentent d'adopter : doit-on y voir un simple retard des théories de l'ESS, notamment dû au fait que l'entreprise sociale a une forme plus proche des structures capitalistes classiques, maintes et maintes fois étudiées, ou est-ce parce que les organisations de l'ESS ne sont pas « théorisables » *via* les outils développés par la science économique, mais relèveraient plutôt du champ de la sociologie des organisations ? Ou serait-ce que l'économie sociale et solidaire ne relève pas de la théorie économique mais plutôt de la doctrine, comme l'avance J. Blanc ? L'ESS se nourrirait alors des différentes théories existantes et les jugerait selon « certaines conceptions éthiques » (Lajugie et Delfaud, cités par Blanc, 2014), mais ne se revendiquerait pas comme théorie en soi.

Cependant, dans la perspective d'élaborer une théorie de l'ESS à travers des outils méthodologiques, nous avons essayé de mettre en évidence les failles de cette théorisation et les exigences qu'elle devrait respecter, si elle veut correspondre aux impératifs de la théorie économique. A l'ère de la mathématisation de l'économie, il semble ainsi inévitable de proposer une modélisation mathématique des hypothèses comportementales de l'ESS. L'application de la formule de la rationalité utilisée par les économistes du bien-être, par exemple, peut être une source d'inspiration particulièrement intéressante pour les théoriciens<sup>34</sup>. De même, d'autres outils issus de l'économie comportementale pourraient effectivement servir à cette théorisation : les instruments de la psychologie adaptés à l'économie, qui remettent souvent en question les interprétations classiques de l'hypothèse de rationalité, pourraient alimenter de manière significative la théorie de l'ESS. La recherche en économie expérimentale pourrait également lui être bénéfique pour tester ses postulats ou les étendre : d'après M. Cozic, « l'expérimentateur peut chercher à mettre au jour des phénomènes inédits, en particulier

<sup>34</sup> Voir par exemple la théorie des jeux adaptés au *social choice* par Stefan Bloomfield (Bloomfield, 1976)

l'effet de variables qui ne sont pas prises en compte par les théories en vigueur » (Cozic, 2014, p. 59). Si les théoriciens de l'économie sociale et solidaire se revendiquent d'une certaine hétérodoxie, l'expansion des postulats fondamentaux et/ou de leurs conséquences à travers des expériences empiriques ne peut que leur profiter, tant du point de vue interne (compléter les failles théoriques) qu'externe (donner une assise intellectuelle en faisant des liens avec d'autres branches de la science économique).

Nous avons déjà évoqué le travail de Moulaert et Ailenei (2005) pour démontrer le lien entre les crises économiques et la recrudescence des structures relevant de l'économie sociale (et solidaire) : les crises du capitalisme donneraient nécessairement naissance à des structures alternatives qui semblent toutes être motivées par un même rejet du fonctionnement capitaliste et une volonté de construire, à plus ou moins grande échelle, un système fondé sur des valeurs non-individualistes. Peut-on cependant affirmer que l'expansion de ce secteur est sans précédent ? Nous le pensons, notamment parce que nous faisons face à une période historique elle-même sans précédent, où le cœur même du capitalisme, la croissance, est remise en question par la stagnation séculaire (c'est-à-dire l'idée que la stagnation de la croissance n'est pas temporaire mais permanente). On peut donc effectivement considérer que, en tant que réponse à cette « mort de la croissance », les organisations d'économie sociale et solidaire sont à la source d'une « nouvelle » économie. A ce sujet, les théories de la décroissance seraient très sûrement un détour intéressant pour les chercheurs en ESS. On peut d'ailleurs se demander si les théories de l'ESS ne seraient pas un simple segment de la théorie de la décroissance, n'ayant pas vocation à s'incarner en une théorie à part entière.



# Table des matières

Remerciements .....	5
Table des matières .....	7
Introduction .....	9
<b>I. Précédents historiques à l'économie sociale et solidaire.....</b>	<b>16</b>
1. <i>La religion : premier moteur du développement de l'économie sociale et solidaire ?</i> 17	
Le XVIIème siècle en Grande-Bretagne .....	17
Le XVIIIème siècle aux Etats-Unis .....	18
Le XIXème siècle en Europe continentale .....	19
Le XXème siècle sur tous les continents.....	20
2. <i>Le socialisme utopique : foisonnement intellectuel précieux aux théoriciens actuels.</i> 21	
Les socialistes catholiques .....	21
Les socialistes utopiques laïcs.....	23
3. <i>Du coopératisme au solidarisme républicain : les premiers pas du third way.....</i>	25
<b>II. Débats théoriques actuels .....</b>	<b>30</b>
1. <i>Economie sociale et économie solidaire (France).....</i>	30
Théorie de l'économie sociale et solidaire .....	31
Economie sociale et économie solidaire : divergences .....	34
2. <i>Des théories de l'entrepreneuriat social (Europe et Etats-Unis) .....</i>	36
3. <i>ESS, third sector, et secteurs non-profit et not-for-profit .....</i>	42
<b>III. Epistémologie et théories de l'ESS.....</b>	<b>46</b>
1. <i>Retour historique sur la méthodologie économique .....</i>	47
Constitution d'une méthode aprioriste et déductive.....	48
Critiques en faveur d'une méthodologie économique empiriste.....	50
Nouveau paradigme épistémologique : réalisme <i>versus</i> capacité de prédiction .....	51
2. <i>La théorie de l'ESS au regard de la méthodologie économique.....</i>	52
Situer l'ESS par rapport aux postulats fondamentaux de l'économie.....	53
Mise en perspective de l'ESS à quelques points fondamentaux de la méthodologie économique .....	55
La théorie de l'ESS à l'épreuve des propositions épistémologiques de Hausman.....	57
3. <i>La théorie de l'ESS et le postulat fondamental de rationalité .....</i>	58
Critiques de l'hypothèse standard de rationalité .....	59
L'hypothèse de rationalité et son axiomatic.....	60
La remise en question de l'axiomatique de l'utilité .....	62
La théorie du choix social et ses liens avec l'ESS .....	63

<b>Conclusion.....</b>	<b>67</b>
<b>Bibliographie.....</b>	<b>71</b>
<i>Ouvrages</i> .....	73
<i>Articles</i> .....	74

## *Ouvrages*

ALEXANDRIAN, *Le Socialisme romantique*, Paris : Le Seuil, 1979. 460p

BACHELARD Gaston, *La formation de l'esprit scientifique* (5<sup>ème</sup>), Paris : Librairie Philosophique, 1967, 257p.

BARRE Raymond et Teulon Frédéric, *Economie politique. Tome 1* (15<sup>ème</sup>), Paris : Presses Universitaires de France, 1997. p. 1-72

BLANC Louis, *L'Organisation du Travail* (9<sup>ème</sup>), Paris : Bureau du nouveau monde, 1850, 240p.

BOURGEOIS Léon, *Solidarité* (1<sup>ère</sup>), Paris : Armand Colin et Cie, 1896. p. 5-60

DURKHEIM Emile, *De la division du travail social. Livre I.* (8<sup>ème</sup>), Paris : Les Presses universitaires de France, 1967. 416p

ELSTER Jon, *Le Laboureur et ses enfants. Deux essais sur les limites de la rationalité*, Paris, Éditions de Minuit, 1987, p. 101-103.

GENEREUX Jacques, *Explique l'économie à tout le monde*, Paris : Editions du Seuil, 2014, p. 1-20

GIDE Charles, *Le programme coopératiste et les écoles socialistes : leçons du cours sur la coopération au Collège de France, janvier 1924*, Paris : Association pour l'enseignement de la coopération, 1924. 39p

GUESLIN André., *L'invention de l'économie sociale* (2<sup>ème</sup>), Paris : Economica, 1998, Collection Economies et sociétés contemporaines, 414p.

HIEZ David, LAVILLUNIERE Eric, *Vers une théorie de l'économie sociale et solidaire*, Bruxelles : Editions Larcier, 2013. 430p.

LACROIX Géraldine, SLITINE Romain, *Que sais-je ? L'économie sociale et solidaire*, Paris : Presses Universitaires de France (PUF), 2016. 128p.

LEADBEATER Charles, *The Rise of the Social Entrepreneur*, Londres : Demos, 1997, p. 1-87

LEROUX Pierre, *De la ploutocratie et Du gouvernement des riches* (1842), Paris : Editions d'aujourd'hui, 1997

MALBRANQUE Benoît, *Introduction à la méthodologie économique*, Paris : Institut Coppet, 2013. 66p.

OTT Auguste, *Traité d'économie sociale, ou l'Economie politique coordonnée au point de vue du progrès*, Paris : F. Renou, 1851. p. 1-32

SAINT-SIMON Henri, *Nouveau christianisme. Dialogues entre un conservateur et un novateur*, Paris : Roussange Père, 1825

## *Articles*

AMIEL Olivier. « Le solidarisme, une doctrine juridique et politique française de Léon Bourgeois à la Ve République », *Parlement[s], Revue d'histoire politique*, 2009 (vol.11), p. 149-160.

ANGEY-SENTUC Gabrielle, « Le mouvement musulman turc de Fethullah Gülen en Afrique subsaharienne : faire l'école au transnational », *Politique africaine* 2015/3 (n° 139), p. 23-42

ARTIS Amélie et DEMOUSTIER Danièle, « Economie sociale (et solidaire) : penser l'économie autrement ? » dans HIEZ David, LAVILLUNIERE Eric, *Vers une théorie de l'économie sociale et solidaire*, Bruxelles : Editions Larcier, 2013, p.33-53

AUSTIN James et al., « Social and Commercial Entrepreneurship : Same, Different, or Both ? », *Entrepreneurship Theory and Practices*, 2006 (Vol. 30), p.1-22

AZAM Geneviève, « Économie sociale, tiers secteur, économie solidaire, quelles frontières ? », *Revue du MAUSS* 2003/1 (n°21), p. 151-161.

BLANC Jérôme, « Une théorie pour l'économie sociale et solidaire ? », *Revue Internationale de l'économie sociale*, 2014 (n°331), p. 118-125

BLOOMFIELD Stefan D., « A Social Choice Interpretation of the Von Neumann-Morgenstern Game », *Econometrica*, 1976 (Vol. 44), p. 105-114

BOUDON Raymond, « La rationalité axiologique », *La rationalité des valeurs*. Presses Universitaires de France, 1998, p. 13-57.

BRUYN Severyn, « Social Economy : A Note on its Theoretical Foundations », *Review of Social Economy*, 1981/1 (vol. 39), p. 81-84

BYE Raymond T., « Some Criteria of Social Economy », *The American Economic Review*, 1944 (vol. 34), p. 1-8

CARY Paul, LAVILLE Jean-Louis, « L'économie solidaire : entre transformations institutionnelles et chantiers théoriques », *Revue Française de Socio-Économie* 2015/1 (n° 15), p. 23-37.

COZIC Mikaël, « La méthodologie économique du déductivisme millien au néopositivisme », *Revue d'économie politique* 2014/1 (Vol. 124), p. 23-73.

DE VROEY, Michel, « Théorie du déséquilibre et chômage involontaire. Un examen critique », *Revue économique*, 2004 (vol.55), p. 647-668.

DEES J. Gregory, ANDERSON Beth B., « Framing a theory of social entrepreneurship : building on two schools of practice and thought » ARNOVA Occasional Paper Series, 2006 (vol.23), p. 39-66

DEFOURNY Jacques, DEVELTERE Patrick, « Social Economy : The worldwide making of a third sector », dans DEFOURNY Jacques, DEVELETERE Patrick and FONTENAU Bénédicte (eds.), *Social Economy – North and South*, HIVA, KULeuven, 1999. p. 4-35

DEFOURNY Jacques, NYSSSENS Marthe, « Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences », *Journal of Social Entrepreneurship*, 2010 (n°1), p. 32-53

DEFOURNY Jacques, NYSSSENS Marthe, « Approches européennes et américaines de l'entreprise sociale : une perspective comparative » dans HIEZ David, LAVILLUNIERE Eric, *Vers une théorie de l'économie sociale et solidaire*, Bruxelles : Editions Larcier, 2013, p. 145-163

DRAPERI Jean-François, « Economie sociale, économie solidaire, entrepreneuriat social. Des projets politiques et économiques différents » dans HIEZ David, LAVILLUNIERE Eric, *Vers une théorie de l'économie sociale et solidaire*, Bruxelles : Editions Larcier, 2013, p.55-77

ELSTER Jon, « Rationality and the Emotions », *The Economic Journal*, 1996 (n°106), p. 1386-1397

FERRIERE Mathieu, « Les principales critiques de la théorie du choix rationnel », *Idées économiques et sociales* 2011/3 (N° 165), p. 37-45.

FICI Antonio, « A European Statute for Social and Solidarity-Based Enterprise. Study for the Juri Committee », Rapport pour le Département des Affaires Légales et Parlementaires, Parlement Européen, 2017

GRANGER Gilles Gaston, « A quoi sert l'Epistémologie ? », *Droit et société*, 1992 (n°20-21). p. 39-44

GUESNERIE, Roger, « Rationalité économique et anticipations rationnelles », *Idées économiques et sociales* 2011/3 (N° 165), p. 7-14.

HALL Peter D., « A Historical Overview of Philanthropy, Voluntary Associations, and Non-profit Organizations in the United States, 1600-2000 » dans W.W. Powell & R. Steinberg (eds.), *The Nonprofit sector : A Research Handbook* (2<sup>ème</sup>), New Haven : Yale University Press, 2006. p. 32-65

HAUSMAN Daniel M., « Economic Methodology in a Nutshell », *The Journal of Economic Perspectives*, 1989 (vol. 3), p. 115-127

LAGUEUX, Maurice, « Principales tendances en méthodologie de la science économique », *Revue de synthèse*, 1993/4 (n°1), p. 105-113

LAVILLE Jean-Louis, « Economie sociale et solidaire, capitalisme et changement démocratique », dans HIEZ David, LAVILLUNIERE Eric, *Vers une théorie de l'économie sociale et solidaire*, Bruxelles : Editions Larcier, 2013, p. 17-31

LEGRAND Catherine "L'axe missionnaire catholique entre le Québec et l'Amérique latine. Une exploration préliminaire." *Globe* 2009, (n°121) p. 43-66

MONGIN Philippe, « Le paradoxe d'Allais. Comment lui rendre sa signification perdue ? », *Revue économique* 2014/5 (Vol. 65), p. 743-779

MOULAERT Frank, AILENEI Oana, « Social Economy, Third Sector and Solidarity Relations : A Conceptual Synthesis from History to Present », *Urban Studies*, 2005 (N°11), p. 2037-2053

PETRELLA Francesca et RICHEZ-BATTESTI Nadine, « Business social, entreprise sociale et E.S.S. : Quelles formes de gouvernance ? Entre similitudes et divergences » dans HIEZ David, LAVILLUNIERE Eric, *Vers une théorie de l'économie sociale et solidaire*, Bruxelles : Editions Larcier, 2013, p.353-369

RICARD LANATA Xavier, « L'économie sociale et solidaire, chrysalide de la métamorphose ? Une analyse tirée de l'expérience du C.C.F.D.-Terre solidaire » dans HIEZ David, LAVILLUNIERE Eric, *Vers une théorie de l'économie sociale et solidaire*, Bruxelles : Editions Larcier, 2013, p. 395-409

SEN, Amartya « The impossibility of a Paretian liberal », *Journal of Political economy*, 1970/1 (n°78), p. 152-157

SEN Amartya, « La possibilité du choix social [Conférence Nobel] », *Revue de l'OFCE*, 1999 (n°70) p. 7-61

VIARD Jacques, « Pierre Leroux et les romantiques » dans *Romantisme*, 1982, n°36. Traditions et novations p. 27-50

WILES Peter, « Ideology, Methodology and Neoclassical Economics », *Journal of Post Keynesian Economics*, 1979-1980 (vol. 2), p. 155-180

YOUNG Dennis, « A Unified Theory of Social Enterprise », Working Paper, Georgia State University (Nonprofit Studies Program), p. 2-21

## *Webographie*

[www.economie.gouv.fr/ess-economie-sociale-solidaire](http://www.economie.gouv.fr/ess-economie-sociale-solidaire) consulté le 18/08/17 à 10h

[www.ess-europe.eu](http://www.ess-europe.eu) consulté le 18/08/17 à 10h

[www.larousse.fr](http://www.larousse.fr) consulté le 18/08/17 à 10h

[www.grameen-bank.net](http://www.grameen-bank.net), consulté le 20/07/2017 à 10h

*The statute of charitable uses and the english origins of american philanthropy*, <https://sites.hks.harvard.edu/fs/phall/01.%20Charitable%20uses.pdf> consulté le 21/07/2017 à 13h

<http://www.thirdsector.co.uk/about-third-sector> Gouvernement britannique, consulté le 18/08/17 à 15h