

Quel est l'avenir de l'économie sociale et solidaire ?
Pour une approche économique
What is the Future of the Social and Solidarity Economy?
The Case for an Economic Approach

Jacques Prades

Number 281, July 2001

Économie sociale et/ou solidaire ?

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1024018ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1024018ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Institut de l'économie sociale (IES)

ISSN

1626-1682 (print)

2261-2599 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Prades, J. (2001). Quel est l'avenir de l'économie sociale et solidaire ? Pour une approche économique. *Revue internationale de l'économie sociale*, (281), 20–29. <https://doi.org/10.7202/1024018ar>

Article abstract

The social and solidarity economy is defined as a set of social and economic practices torn between the demands of the market, government and political protest. Focusing on productivity issues, the article aims to show that the future of this sector depends on how new technologies are appropriated which will reallocate resources between the market and nonmarket spheres.

QUEL EST L'AVENIR DE L'ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE ?

Pour une approche économique

(*) Economiste, Jacques Prades est responsable-fondateur du DESS « Nouvelle économie sociale » à l'université de Toulouse-2-Le Mirail, responsable de l'axe économie du Gresoc et président de Cerise (Centre européen de ressources sur les initiatives sociales et économiques). Il vient de publier un essai d'anthropologie économique, *L' homo œconomicus et la déraison scientifique* (L'Harmattan, « Nouvelles recherches anthropologiques », 2001).

par Jacques Prades (*)

L'économie sociale et solidaire est définie comme un ensemble de pratiques sociales et économiques tiraillées par les exigences du marché, de l'Etat et des formes de résistance politique. A partir d'une approche en termes de productivité, l'article cherche à montrer que l'avenir de ce domaine d'activité dépend du mode d'appropriation des nouvelles technologies qui va redistribuer le partage entre la sphère marchande et la sphère non marchande.

L'économie sociale et solidaire est définie par plusieurs approches à partir desquelles on peut chercher une représentation graphique des différentes familles. Mais cette photographie présente deux lacunes : elle est statique et rarement étayée par des arguments économiques. L'objet de cet article est d'inscrire l'économie sociale dans une perspective dynamique méso-économique de sous-emploi au sein de l'économie globale, et non comme un champ séparé ou une discipline particulière possédant ses propres règles. Il sera plus facile alors d'analyser les chances et les faiblesses de son développement dans le contexte technologique actuel.

On doit signaler trois réserves à ce travail : il n'est pas encore adossé à des éléments statistiques, les données fournies sur l'économie sociale ne sont pas exhaustives, mais uniquement illustratives, et la situation décrite est celle de la France. Malgré ces réserves, les résultats obtenus peuvent servir d'objet de confrontation.

Une approche juridique et sociologique

En France, on définit généralement l'économie sociale par le décret du 15 décembre 1981 pour désigner « les coopératives, les mutuelles et celles des associations dont les activités de production les assimilent à ces organismes » (C. Vienney, 1999).

Les coopératives sont régies par quatre grands principes : la double qualité d'associés et de participants à l'entreprise ; l'égalité des voix à l'assemblée générale ; l'excédent de gestion partagé proportionnellement à la participation ; le caractère impartageable des réserves.

Les mutuelles sont en France, depuis 1985, des groupements à but non lucratif qui, au moyen des cotisations de leurs membres, se proposent de mener dans l'intérêt de ceux-ci ou de leurs familles une action de prévoyance, de solidarité et d'entraide.

On peut considérer que les associations, ayant choisi un statut qui ne favorise pas les profits (donc qui est toujours, de manière lâche, « social »), ont une activité économique lorsqu'elles sont assujetties à la TVA (donc lorsqu'elles dégagent de la valeur ajoutée) ou lorsqu'elles emploient au moins un salarié (donc lorsqu'elles sont créatrices d'emplois).

C'est donc essentiellement un critère juridique qui permet d'identifier les acteurs de l'économie sociale dont le mouvement, né au XIX^e siècle, est aujourd'hui regroupé dans les GRCMA⁽¹⁾ en région et au sein du Cnlamca⁽²⁾ au niveau national.

L'inconvénient de cette approche formelle est de ne pas prendre en compte les dévoiements des organisations qui se réclament de cette appellation ; dans un domaine qui s'est créé sur la base d'un projet social et d'une revendication éthique, l'inconvénient est majeur.

On définit l'économie solidaire comme des organisations relevant du domaine des services de relations à la personne qui combinent des relations marchandes, non marchandes et non monétaires. Née de l'économie alternative, de l'Aldea⁽³⁾ en 1981, puis dix ans plus tard du REAS⁽⁴⁾, l'économie solidaire est fédérée, en France, au sein de l'Ires⁽⁵⁾ sur la base d'une combinaison (c'est la spécificité de la définition française de l'économie solidaire) de différentes ressources.

- Les ressources marchandes sont celles qui proviennent du marché et qui peuvent témoigner d'un équilibre entre les coûts et le prix du service. La non-lucrativité ne signifie pas l'interdiction de réaliser un excédent d'exploitation, mais l'interdiction de rémunérer les apporteurs de capitaux.
- Les ressources non marchandes proviennent des administrations qui sont régies par la loi.

- Les ressources non monétaires émanent de la réciprocité ou du bénévolat, d'une entraide fondée sur un projet commun, généralement localisé.

C'est donc essentiellement un critère sociologique, la distinction entre les différentes sphères, qui permet de définir l'économie solidaire. Cette approche présente l'inconvénient de poser *a priori* un découpage qu'il s'agit précisément d'expliquer.

La définition de l'économie sociale et celle de l'économie solidaire indiquent les bornes entre lesquelles se déploie ce domaine d'activité, soit, pour simplifier, l'instrumentalisation de ce secteur par l'Etat ou la banalisation par le marché. Mais le risque d'une définition positive de ce type est d'omettre le projet qui anime les acteurs. Plutôt qu'une « combinaison » de ressources, il est préférable d'évoquer une « mise en tension des différents pôles ». Plutôt que l'ordre de la réciprocité, dont il faut se garder d'une transposition trop rapide de la Mélanésie à l'Occident moderne (J. Prades, 2001), il est préférable de lui substituer un pôle de « recherche d'alternance » au marché et à l'Etat. Il faut alors intégrer une troisième variable si l'on veut bien

(1) GRCMA : groupement régional des coopératives, mutuelles et associations.

(2) Cnlamca : Conseil national de liaisons des associations, mutuelles et coopératives agricoles.

(3) Aldea : Agence de liaison pour le développement d'une économie alternative.

(4) REAS : Réseau pour une économie alternative et solidaire

(5) Ires : Inter Réseau d'économie solidaire, qui regroupe les régies de quartier, l'Agence pour le développement d'une économie locale, l'Association des collectifs enfants-parents-professionnels et l'Agence pour le développement des services de proximité.

saisir le champ étudié que ni la définition juridique ni la définition sociologique n'explique : c'est la plus ou moins grande distance avec le « système » considéré dans son ensemble (si l'on veut, l'Etat *et* le marché). L'économie sociale et solidaire est une forme de résistance aux tendances lourdes du système : informatisation de la société, mondialisation des économies et effacement d'une volonté de transformation sociale radicale de la société. Toute l'économie sociale au XIX^e siècle et l'économie solidaire aujourd'hui se sont construites sur la revendication qu'il est possible, sans changer de société, d'infléchir nos façons de produire, de consommer et de répartir des biens et des services. Ce n'est pas un hasard, pensons-nous (J. Prades, 2000), si l'économie solidaire se développe dans un climat social largement atonique de repli des mouvements contestataires, marqué par la franche certitude de ne plus attendre le grand soir pour agir autrement, localement, ici et maintenant.

Ces trois variables (marché, politiques publiques et degrés de résistance) permettent de cartographier l'économie sociale et solidaire (*voir en page suivante*).

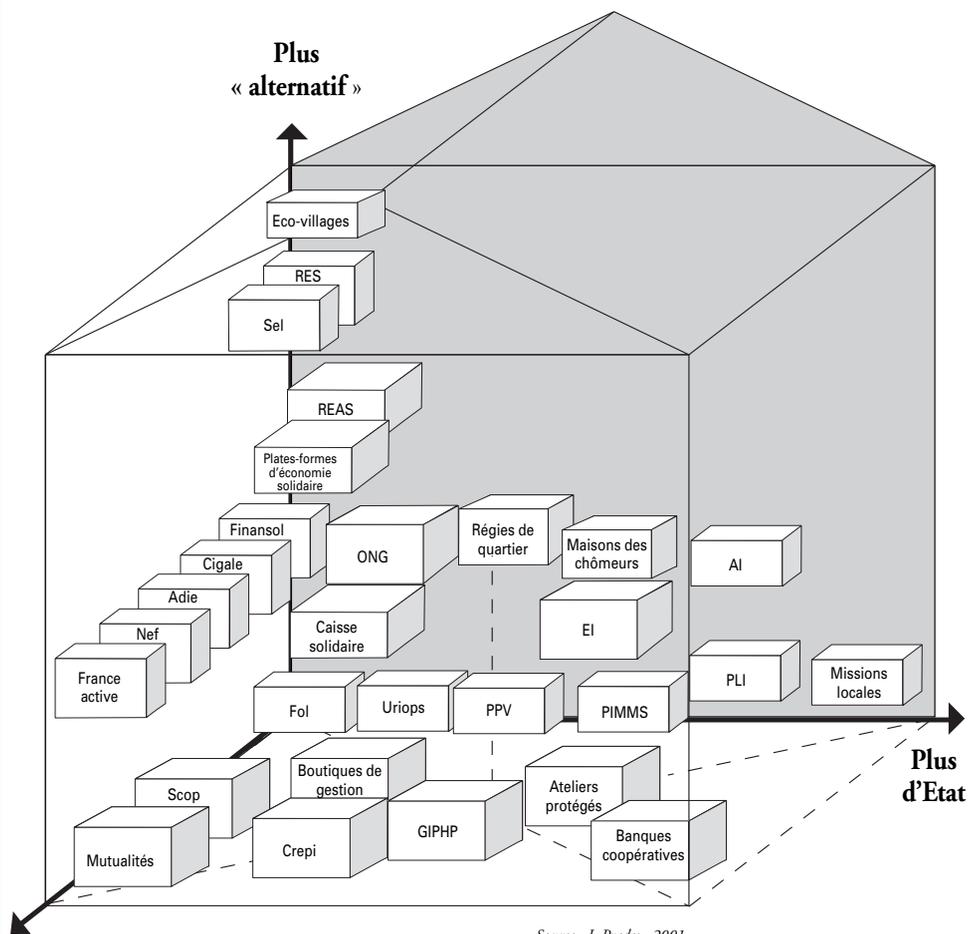
Cette cartographie fait apparaître la grande force de la nouvelle maison commune, c'est-à-dire sa grande diversité et le cadre à l'intérieur duquel elle se déploie. Mais on ne saisit pas pour autant les mécanismes économiques qui sous-tendent les intentions des acteurs. Si l'on se donne pour objectif d'inscrire l'économie sociale et solidaire dans l'économie globale, c'est alors vers l'analyse économique qu'il faut se tourner. Nous proposons un cadre d'analyse qui sera statistiquement testé ultérieurement.

● Une approche économique

L'économie solidaire ne se réduit pas à la question de l'insertion, mais son développement dans les années 70 reste marqué par l'exclusion. Le chômage prend la forme de l'exclusion lorsque les sociétés, en devenant de plus en plus marchandes, ont progressivement délité les liens familiaux et locaux, puis sociaux et étatiques, pour les réduire à des relations marchandes ; de sorte que, lorsque le volume d'emploi s'affaisse, la position sociale des individus s'effondre.

L'une des idées majeures expliquant la situation de sous-emploi dans les pays industrialisés depuis les années 80 part du fait qu'il n'existe pas une relation déductive entre la productivité du travail (rapport de la valeur ajoutée au nombre d'heures travaillées) et la croissance de la production. En effet, dans le passé, on expliquait que la progression de la productivité globale (l'augmentation de la productivité globale signifie que l'accroissement du produit intérieur augmente plus vite que l'accroissement des facteurs quantité d'heures de travail ou capital) provoquait une baisse des coûts et donc des prix des marchandises ou une élévation des salaires et/ou des profits qui sont à l'origine de la croissance de la consommation et de l'investissement et donc de la demande finale. Celle-ci tractera la croissance et

Une nouvelle maison commune



Source : J. Prades, 2001.

Plus de marché

Adie : Association pour le droit à l'initiative économique.
 AI : Associations intermédiaires (Urei et Coorace).
 Cigale : Club d'investissement et de gestion alternative et locale de l'épargne.
 Crepi : club régional des entreprises pour l'insertion.
 EI : entreprises d'insertion.
 Finansol : Finance solidaire.
 FOL : Fédération des œuvres laïques.
 GIPHP : Groupement pour l'insertion des personnes handicapées physiques.
 NEF : société financière coopérative.

ONG : organisation non gouvernementale.
 PIMMS : point d'information et de médiations multi-services.
 PLI : plans locaux d'insertion.
 PPV : partenaires pour la ville.
 REAS : réseau d'économie alternative et solidaire.
 RES : réseau d'échanges de savoirs.
 Scop : société coopérative ouvrière de production.
 Sel : systèmes d'échanges locaux.
 Uriops : union régionale des institutions et œuvres privées sanitaires et sociales.

donc l'emploi. Mais, aujourd'hui, en partie à cause de la mondialisation des économies et de l'arrivée des technologies informationnelles, le chaînage entre ces différentes variables n'est pas aussi mécanique et il y a souvent inadéquation entre les gains de productivité et la croissance de la production (par exemple, parce que l'élasticité de la consommation par rapport aux salaires est faible).

Cette inadéquation résulte en partie de la distribution des innovations. Lorsque les innovations de procédé et les innovations d'organisation tendent à se développer, elles ont une influence forte sur la productivité du travail en baissant le volume de l'emploi. À l'inverse, lorsque les innovations de produits se diversifient par la multiplication de gammes, elles ont un effet faible sur la demande qui joue par substitution plus que par agrégation. Ainsi, l'ouverture des frontières provoque une accélération de la compétitivité qui sert de moteur à la création et à la diffusion des innovations de procédé. Cette tendance à économiser du travail est renforcée par les innovations d'organisation comme les nouvelles formes de gestion de sous-traitance et de franchise, qui font de l'emploi une variable d'ajustement. Il en ressort que la croissance de la production devient insuffisante pour préserver le volume de l'emploi. À titre indicatif, à structure démographique stable (ce qui n'est pas le cas), il faudrait environ deux points de croissance annuelle supplémentaire pendant dix ans pour inverser la tendance.

Le paradoxe de Robert Solow (il y a des ordinateurs partout sauf dans les statistiques de la productivité) peut déjà s'expliquer : il peut y avoir une forte productivité du travail sans que la productivité globale augmente autant, et une croissance faible, tractée par peu d'innovations radicales. Mais le paradoxe de Solow s'explique également par des raisons plus fondamentales qui tiennent à la nature du système technique informationnel, à laquelle les économistes n'accordent pas assez d'attention. Dans le secteur tertiaire, les gains de productivité augmentent moins vite que dans les produits manufacturés, tout au moins pour la partie des services qui sont facilement informatibles. En effet, si tout le monde est frappé par le fait que nous arrivions à industrialiser l'« intelligence », les résultats obtenus en termes de productivité sont plus faibles lorsqu'on touche des procédures cognitives que la reproduction d'actes physiques. Par ailleurs, ces activités sont souvent multiples pour un même emploi, de sorte que ce qui est automatisable ne représente qu'une partie de la totalité. À ces deux limites s'ajoute un troisième argument : les activités relationnelles sont plus difficilement informatibles. Au total donc, on a l'impression que les progrès techniques sont colossaux, ce qui est vrai, mais les résultats économiques sont moindres.

Le paradoxe de Solow semble levé, mais cela ne nous explique pas pourquoi la théorie du déversement qui a fonctionné depuis la révolution industrielle ne marche plus aujourd'hui.

L'histoire économique concernant les relations entre technique et économie nous livre deux enseignements.

Le premier enseignement indique que la croissance de la productivité du travail a un effet immédiat de destruction d'emplois, cet effet direct étant contrebalancé par un effet indirect qui repose sur trois arguments soulevés par les économistes classiques : il faut des ouvriers pour produire les machines ; la consommation des produits mécanisés s'élève en raison de la baisse des prix ; de nouvelles activités apparaissent qui répondent à de nouveaux besoins. Autrement dit, le processus de « destruction créatrice » de J. Schumpeter prend du « temps », même si les données nouvelles rendent moins probable son déroulement. Cette première impression est renforcée par un deuxième argument.

Concernant la fresque historique couramment utilisée, la croissance des gains de productivité dans l'agriculture a provoqué un départ massif de la population agricole, laquelle s'est reportée sur l'industrie qui a accru ses effectifs et la croissance de l'économie. Autrement dit, c'est l'industrie qui a porté la croissance. Le même phénomène s'est reporté sur le tertiaire. Mais aujourd'hui, il n'y a pas véritablement de secteur émergent. Le quaternaire, qui du reste varie, selon les auteurs, entre le secteur informationnel (M. Uri Pora, 1976) et le secteur relationnel (G. Roustang, 1995), est en réalité une division du secteur tertiaire qui est soumis au processus d'industrialisation, lequel a commencé à la révolution industrielle et se clôture aujourd'hui. Pour le dire autrement, il n'y a qu'un seul processus d'industrialisation qui a affecté et frappe encore aujourd'hui l'agriculture, l'industrie et le tertiaire.

La théorie du déversement (A. Sauvy, 1980) ne peut s'appliquer que d'une seule manière. Les gains de productivité obtenus dans le tertiaire informatisable, dans les secteurs agricole et industriel vont provoquer plus de productivité que de croissance (ou, autrement dit, une croissance moins chargée d'emplois), qui peut être compensé par la création abondante d'emplois dans le secteur relationnel.

Ce dernier sous-secteur comprend les services des relations aux personnes, les emplois de proximité, les emplois liés à la préservation de l'environnement et de la culture, les relations sociales et d'insertion (jeunes enfants, personnes âgées ou handicapées, personnes en difficulté). Or, c'est précisément les domaines qui relèvent essentiellement de l'économie solidaire et de beaucoup d'associations nouvellement créées.

Dans ce domaine-là, la productivité du travail plus ralentie est liée à la nature des activités qui permettrait de faire progresser l'emploi.

Il ne s'agit pas d'un phénomène mécanique, mais davantage d'une volonté politique. Ce n'est pas nouveau, puisque c'était ce que disait J. M. Keynes. Mais ce qui différencie les politiques keynésiennes de celles qui sont évoquées ici vient du fait que les premières reposent sur un tableau de bord géré par l'Etat et éventuellement médiatisé par des politiques industrielles imposées d'en haut, alors que les secondes exigent un appui de l'Etat à des initiatives locales venant d'en bas.

Ce soutien de l'Etat est justifié par la prise en compte de trois considérations.

Premièrement, le processus d'exclusion n'est pas facilement « réversible » au sens physique du terme, c'est-à-dire que si l'on réintroduit l'élément qui a perturbé la situation initiale, on ne revient pas à la situation de départ ; autrement dit, si l'emploi devenait abondant, les exclus ne retrouveraient pas mécaniquement un emploi. Il faut du « temps ». Or, on a constaté que plus on se situe dans le champ d'activité de l'économie sociale et solidaire, plus les relations s'inscrivent dans un réseau dense, extérieur au monde familial. Plus la mobilisation de relations extérieures lie les acteurs de façon importante (C. Fourel, 2001) et plus leur chance de trouver un emploi, de monter dans la hiérarchie et de s'affirmer socialement est forte. Le réseautage de l'économie sociale et solidaire est la meilleure arme contre l'individu atomisé. C'est ici qu'il est intéressant de réintégrer le secteur non monétaire dans l'analyse, car le couplage des systèmes d'échanges locaux avec des maisons de retraite, des crèches parentales avec une réduction du temps de travail, peuvent être à l'origine de nouvelles façons d'être ensemble. Deuxièmement, la situation actuelle est paradoxale : chaque entrepreneur, pris individuellement, a intérêt à licencier, car la rémunération des placements financiers est supérieure à celle des bénéficiaires d'exploitation, alors que le coût du chômage est macro-économiquement exorbitant. En suivant le raisonnement de A. Lipietz pour la France, entre les dépenses effectivement payées aux chômeurs (150 milliards de francs), le manque à gagner pour les administrations publiques du à l'absence de cotisations sociales (450 milliards) et la non-activité des chômeurs (un milliard de francs), on se trouve en situation de créer une masse d'emplois dans le secteur d'économie sociale et solidaire sans que cela coûte un centime au contribuable. Même si la contribution étatique devenait nécessaire, le résultat social serait de toute façon largement supérieur aux dépenses affectées.

Troisièmement, un certain nombre de domaines apparaissent de plus en plus abandonnés par la société : l'environnement, la culture, la politique, etc. Des mesures publiques peuvent accompagner le domaine si l'État ressent la nécessité d'une telle évolution. Déjà des mesures ont été prises en ce sens. « *La DIES a élaboré une circulaire, signée le 1^{er} décembre 2000, qui constitue une avancée considérable sur quelques points : possibilité de financer le fonctionnement associatif dans la pluri-annualité, améliorer la trésorerie avec des avances de 30 % sur l'aide publique, etc.* » (H. Sibille, 2001). Les trois raisons évoquées précisent les capacités de développement du secteur qui ne peut jouer ce rôle que si, rappelons-le, il est fortement soutenu. Dans ce contexte, il importe d'évaluer sereinement les différents horizons de l'économie sociale et solidaire.

Trois hypothèses pour un débat

Pour éclaircir les éléments prospectifs que nous nous proposons, on peut poser d'emblée les termes du débat. L'évolution sera fondamentalement déterminée par la manière dont sera diffusé et approprié l'outil informatique :

en refusant l'usage comme les canuts lyonnais, ouvriers qui en 1831 attaquèrent des usines, l'économie solidaire risque une marginalisation de ses activités et la stigmatisation de sa population. En épousant les formes et les usages, elle risque d'y perdre son identité. La proposition n'a pas de quoi surprendre : informatisation de la société et globalisation des économies sont les marques les plus fortes des trente dernières années. C'est surtout par là que passe la hausse de la productivité.

Trois hypothèses peuvent être retenues.

Hypothèse 1 : la béance

C'est l'hypothèse de A. Lipietz (2001) dans son rapport à M. Aubry. L'idée est que la compétitivité accrue des économies, issue d'une libéralisation accélérée des échanges, et l'accroissement de la vitesse de transmission des données creusent l'écart avec un Etat, chargé de la redistribution, caractérisé par la lourdeur des procédures.

On peut se satisfaire d'une certaine pression sociale exercée dans le secteur public en France, mais cela va de pair aujourd'hui avec l'immobilisme de l'Education nationale, du ministère des Finances et de la Poste. On aura quand même vu, dans ce dernier conflit, des postiers refuser les 35 heures parce qu'ils devraient travailler plus (ce qui n'est pas gênant en soi si c'est dit), mais accepter des jeunes à contrats précaires pour faire ce qu'ils refusaient de faire eux-mêmes (ce qui est gênant en soi, même quand c'est dit). A l'opposé, le secteur privé est défini comme le lieu de la guerre économique où les luttes sociales ont totalement disparu. Plutôt que de négocier des augmentations de salaires, Vivendi lance ses firmes dans l'insertion et demain dans les stock-options.

En tenant les deux secteurs dans des positions extrêmes, on consolide le creux laissé béant par la logique compétitive et la logique redistributive : l'informatisation est le moyen d'associer souplesse et non-lucrativité dans le domaine de la réciprocité que nourrissaient hier le clan et la famille et le respect des choses de l'écologie ou de la culture.

Le risque de cette hypothèse est donc la stigmatisation du secteur et des populations y travaillant, débarrassant l'économie du « social » en laissant le patronat libre de tout arbitraire de gestion, en laissant l'Etat se dégrader par une bureaucratie envahissante, sous couvert de services publics.

Hypothèse 2 : le continuum de la grande société

C'est l'hypothèse inverse de la première, qui part du point de vue que l'Etat et l'économie ne sont pas si opposés que cela, y compris dans leur logique de fonctionnement, et poursuivent le même objectif qui est celui de la marchandisation de la société. C'est historiquement pour satisfaire l'appétit des firmes que l'Etat exerce ses régulations et il n'y a jamais eu, à proprement parler, de système de marchés sans Etat. L'informatisation de la société vise à relier les espaces disjoints, non seulement ceux du secteur privé et du secteur public, mais aussi les espaces du social, du politique et du culturel

sous l'hégémonie de l'imaginaire économique. Il faut alors accepter une économie solidaire en réseau, lieux d'expérimentation transitoire vers le marché.

L'économie solidaire serait ici le moyen de pousser vers la marchandisation une société entière : le RMI est en effet, dans cette perspective, le meilleur moyen d'avoir un véritable marché du travail de l'« employabilité » ; l'entreprise d'insertion serait une passerelle vers le marché du travail et les jardins familiaux maintiendraient les plus démunis dans des zones qui n'intéressent pas les promoteurs immobiliers. On peut interpréter de cette manière une bonne partie de la loi des emplois-jeunes qui cherche à pérenniser les emplois, poussant les associations à devenir marchandes. L'usine est transportée à la maison où, de fax en portable, de messagerie en caméra, la marchandise continue de s'étendre à travers de nouvelles voies. Le risque de cette deuxième hypothèse est de fonctionnaliser l'économie sociale et solidaire ou, comme le dit B. Eme (1999), qu'elles « *deviennent un sous-secteur fonctionnel de l'Etat et de l'économie marchande, sans pouvoir refonder un projet d'émancipation des individus* ».

Hypothèse 3 : la spectralité

Cette troisième hypothèse repose sur le fait que ce ne sont pas les espaces qui se déplacent, celui de l'économie, du social, du politique ou du culturel, où tout peut se ramener à la seule loi du principe d'économicité, ni non plus qu'il existerait comme donnée une béance entre l'Etat et le marché. En réalité, ce qui change est moins la place des différents espaces de régulation de la société que les individus qui épousent toute forme de spectre. C'est là toute la force de l'économie cognitive et sa radicale nouveauté.

La spectralité peut être envisagée de manière positive ; par exemple, l'éventuelle société de pluriactivité pour tous, où chacun peut choisir des engagements complémentaires à une activité dont la durée est réduite. Cette spectralité peut aussi être envisagée de manière moins rose : on transforme la société en une économie permanente et sans limites. Une autre variante est celle fournie par Baudrillard, qui a certainement le mieux exprimé cette idée : « *N'importe quel individu peut aujourd'hui non pas se métamorphoser mais se diffracter. Nietzsche, qui avait bien vu les choses lorsqu'il parle de caméléon qui peut vivre plusieurs vies à la fois, dit qu'ils changent mais qu'ils ne deviennent pas. [...] Le devenir est une forme souveraine qui est autre chose que le nombre infini d'exemplaires différents de soi-même. Le devenir est autre chose que le changement. Il y a la même différence radicale entre un langage pour lequel on peut opérer toutes les combinaisons possibles et une langue qui, telle la poétique, crée une forme unique, inéchangeable, singulière.* » En créant des espaces particuliers comme celui de l'économie solidaire, c'est-à-dire en sous-entendant que l'économie peut ne pas se soucier de solidarité, l'informatisation nous permet d'être un véritable caméléon : d'être du lundi au jeudi après-midi cadre dirigeant de l'économie industrielle, d'être le soir après 20 heures

dans la Net-économie et le samedi matin dans une Cigale ou dans les groupes d'Attac.

Cette situation de caméléon conduit à une revendication morale qui n'est plus celle des idées, qui sont interchangeable et ne nécessitent plus de rendre des comptes, mais celle de la posture morale : jusqu'où peut-on séparer ce que nous disons de ce que nous faisons, jusqu'à quand n'est-on pas comptable de nos dires et de notre faire, peut-on accepter de dire quelque chose et faire le contraire ? Le risque de cette troisième hypothèse est de perdre l'éthique qui était au fondement de l'économie sociale et solidaire. La conclusion de cette problématique économique est la suivante : les marges sont étroites pour le développement de l'économie sociale et solidaire, car les limites qui bornent son champ d'activité sont vite atteintes. Mais finalement, pour le sujet qui nous occupe ici, la délimitation de l'économie sociale et solidaire se ramène à la question de savoir comment promouvoir l'innovation sociale devant la tentation technologique et le « tout-marché » sans tomber dans la bureaucratie qui est trop souvent le fait des services publics à la française. Les choix éthiques et l'imagination de nouvelles formes d'activité ne se limitent pas à la recherche d'autres activités économiques, mais s'étendent également à d'autres usages des nouvelles technologies. L'économie sociale et solidaire est le lieu de la recherche et de la mise en œuvre d'innovations sociales qui tiennent à distance la fébrilité du marché et l'obsession technologique en déplaçant les frontières du marchand. ●

Bibliographie

J. Baudrillard, 1999, *in Zénon-espace, technoscience, imaginaire*, entretien n° 6.

R. Boyer et M. Didier, 1998, *Innovation et croissance*, Conseil d'analyse économique, La Documentation française.

B. Eme, 1999, « Face à l'exclusion, une nouvelle économie sociale », *Economie et Humanisme*, n° 347.

C. Fourel (sous la direction de), 2001, *La nouvelle économie sociale*, Syros.

A. Lipietz, 2001, *Rapport à M. Aubry*, La Découverte-La Documentation française.

M. Uri Pora, 1976, *The information Economy*,

thèse doctorat, université de Stanford.

J. Prades, 2000, « L'économie sociale devant ses pièges », *in Efficacité, versus équité en économie sociale*, sous la direction de A. Alcouffe et alii, L'Harmattan.

J. Prades, 2001, *L'homo œconomicus et la déraison scientifique*, L'Harmattan.

G. Roustang et alii, 1996, *Vers un nouveau contrat social*, Editions DDB.

A. Sauvy, 1980, *La machine et le chômage*, Dunod.

H. Sibille, 2001, *in C. Fourel, op. cit.*

C. Vienney, 1999, *L'économie sociale*, La Découverte, « Repères ».