

Identité de l'économie sociale et de l'économie solidaire Identifying the Social Economy and the Solidarity Economy

Michel Garrabé, Laurent Bastide et Catherine Fas

Numéro 280, avril 2001

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1023666ar>
DOI : <https://doi.org/10.7202/1023666ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Institut de l'économie sociale (IES)

ISSN

1626-1682 (imprimé)
2261-2599 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Garrabé, M., Bastide, L. & Fas, C. (2001). Identité de l'économie sociale et de l'économie solidaire. *Revue internationale de l'économie sociale*, (280), 12–35.
<https://doi.org/10.7202/1023666ar>

Résumé de l'article

Les auteurs apportent ici une contribution importante à la définition de l'économie sociale. Leur approche a ceci de particulier qu'elle ne sert pas uniquement un objectif théorique, mais vise aussi et surtout une mesure de l'économie sociale (en région Languedoc-Roussillon, dont nous publierons les résultats dans notre livraison de juillet). Le concept d'économie sociale est approché à partir de la notion d'« utilité sociétale », dont les critères sont la libre adhésion, l'égalité des membres, la production de valeur économique, la non-lucrativité, l'indépendance et la solidarité. Chaque critère fait l'objet d'une analyse théorique et empirique qui permet à la fois de réaliser un large examen de la littérature scientifique sur l'économie sociale et l'économie solidaire, et de poser les principaux problèmes actuels des familles de l'économie sociale. Distinguant une forme de solidarité horizontale (ou de régulation interne) et une forme verticale (s'ouvrant à des bénéficiaires qui ne sont pas des « adhérents explicites »), les auteurs concluent en replaçant les débats actuels dans une perspective historique qui éclaire les conditions d'émergence et de développement de l'économie sociale au cours du XX^e siècle.

IDENTITÉ DE L'ÉCONOMIE SOCIALE ET DE L'ÉCONOMIE SOLIDAIRE

par Michel Garrabé^(*), Laurent Bastide^(**)
et Catherine Fas^(***)

Les auteurs apportent ici une contribution importante à la définition de l'économie sociale. Leur approche a ceci de particulier qu'elle ne sert pas uniquement un objectif théorique, mais vise aussi et surtout une mesure de l'économie sociale (en région Languedoc-Roussillon, dont nous publierons les résultats dans notre livraison de juillet). Le concept d'économie sociale est approché à partir de la notion d'« utilité sociale », dont les critères sont la libre adhésion, l'égalité des membres, la production de valeur économique, la non-lucrativité, l'indépendance et la solidarité. Chaque critère fait l'objet d'une analyse théorique et empirique qui permet à la fois de réaliser un large examen de la littérature scientifique sur l'économie sociale et l'économie solidaire, et de poser les principaux problèmes actuels des familles de l'économie sociale. Distinguant une forme de solidarité horizontale (ou de régulation interne) et une forme verticale (s'ouvrant à des bénéficiaires qui ne sont pas des « adhérents explicites »), les auteurs concluent en replaçant les débats actuels dans une perspective historique qui éclaire les conditions d'émergence et de développement de l'économie sociale au cours du XX^e siècle.

(*) Michel Garrabé est professeur à l'université de Montpellier-I.

(**) Laurent Bastide est chargé de mission à la Cres-LR.

(***) Catherine Fas est chargée d'étude au Centre d'études de projets, Montpellier-I.

Lorsqu'en 1997 le groupement régional de la coopération, de la mutualité et des associations du Languedoc-Roussillon (GRCMA-LR, devenu depuis la chambre régionale de l'économie sociale du Languedoc-Roussillon) lança, en collaboration avec le centre d'études de projets (CEP) de la faculté des sciences économiques de Montpellier, une enquête visant à évaluer le « poids » de l'économie sociale dans la région, il fut décidé de procéder à un examen préalable de la littérature dans le but de bien caractériser le concept d'économie sociale et, par là même, d'en circonscrire de façon rigoureuse les frontières.

Le résultat de ce travail a servi de base à la rédaction du présent article, dont le contenu a cependant été actualisé afin de tenir compte du regain d'acuité qu'a récemment connu la problématique « économie sociale, économie solidaire » à la suite de la création d'un secrétariat d'État dont la dénomination fait explicitement et exclusivement référence à cette dernière notion, et au lancement par les pouvoirs publics des « consultations régionales de l'économie sociale et solidaire ».

Actualité de la question

La question de la délimitation précise du champ de l'économie sociale apparaît particulièrement importante à un moment où plusieurs évolutions conduisent, de façon plus ou moins directe, à s'interroger sur la spécificité identitaire des organismes constitutifs du secteur.

- Le renforcement de la logique concurrentielle, notamment dans le cadre du passage à l'euro et de la mondialisation économique.

Cette évolution n'est notamment pas étrangère au phénomène de démutualisation que l'on peut observer, en particulier dans les pays anglo-saxons. Trois raisons essentielles semblent expliquer ce phénomène :

- la possibilité pour ces entreprises d'avoir un accès élargi au marché financier afin d'y lever des fonds supplémentaires ;

- la possibilité de participer aux mouvements de restructurations et de fusions qui se conçoivent désormais à l'échelle internationale ;

- enfin, il faut dire aussi que la « réceptivité » aux facteurs précédents serait certainement moins importante sans l'existence d'un affaiblissement de la volonté de certains responsables d'entreprises de l'économie sociale d'être fidèles aux principes et aux valeurs qui fondent le secteur.

- Des dérives, que l'on pourrait qualifier de « déontologiques », au sein de certains organismes de l'économie sociale, dont la Mnef a constitué un exemple symptomatique.

L'importante politique de diversification engagée par la Mnef, dans des activités souvent assez éloignées de son objet, avait effectivement généré un déficit de transparence et une déficience des modalités de contrôle interne, qui ont constitué autant de portes ouvertes à de dommageables manquements aux règles et procédures.

- Les transformations des conditions législatives et réglementaires dans lesquelles évoluent les organismes du secteur.

La transposition en cours dans le Code de la mutualité des directives européennes sur la libre prestation des services d'assurance constitue à cet égard un exemple particulièrement significatif. En vertu du principe de spécialité, cette réforme ne permettra plus aux mutuelles gérant des activités d'assurance d'exercer des actions de prévention des risques et de protection des personnes, ni de gérer des réalisations sanitaires et sociales. Néanmoins, la notion de groupe est reconnue. Les organismes mutualistes pourront créer des mutuelles-sœurs afin d'assurer la gestion de telles réalisations, nouvelles structures dont le conseil d'administration ne pourra être composé pour plus des deux tiers de membres du conseil d'administration de la mutuelle fondatrice. En outre, une mutuelle pratiquant des activités d'assurance pourra toujours offrir des prestations en nature, à condition que cette activité reste marginale et réservée à ses membres adhérents. Les organismes mutualistes seront également soumis à des règles prudentielles plus strictes qui conditionneront leur agrément. Ces obligations porteront notamment sur la constitution d'une marge de solvabilité

(1) *Bulletin quotidien de l'Agence fédérale d'information mutualiste*, n° 1576, 4 janvier 2001.

destinée à assurer la solidité financière de ces entreprises. Selon la Commission européenne, il s'agit d'un « *matelas de fonds propres se superposant au capital strictement nécessaire à la couverture des engagements pris envers les assurés* ». La Mutualité française s'efforce toutefois de faire valoir la spécificité de l'activité mutualiste d'assurance⁽¹⁾. Elle souligne notamment que le risque santé, à la différence d'autres types de risques tels que l'assurance de responsabilité civile, se caractérise par un décaissement rapide des prestations. En conséquence, les risques financiers portés par les mutuelles sont moins grands que ceux portés par d'autres opérateurs. La FNMF fait en outre remarquer que les mutuelles participent depuis dix ans à un système fédéral de garantie, donnée qui devrait logiquement être prise en compte par les autorités de contrôle dans l'appréciation de la solvabilité exigée. Enfin, la Mutualité française plaide pour qu'une période de montée en puissance soit prévue pour toute structure nouvellement créée. Par ailleurs, le projet de réforme du Code de la mutualité comporte un volet tout à fait essentiel à nos yeux sur le rôle des fédérations, qui se constituent « *dans le but de défendre les intérêts collectifs, moraux et matériels des mutuelles et unions qui les composent, et d'en assurer la représentation* ». Elles sont notamment chargées de coordonner et de mettre en œuvre les politiques de santé qu'elles déterminent et sont autorisées à pratiquer des opérations de réassurance « *au moyen d'une structure dédiée* ». Les fédérations peuvent également mettre en place un système fédéral de garantie chargé de « *s'assurer du bon fonctionnement* » des mutuelles et des unions qui lui sont affiliées.

- Enfin, la caractérisation des organismes de l'économie sociale est susceptible d'apporter d'intéressantes pistes de réflexion concernant la question de l'avenir de ce secteur et des relations que celui-ci entretiendra avec les autres composantes de l'économie nationale.

A ce sujet, comme nous l'avons déjà indiqué, la création d'un secrétariat d'Etat à l'Economie solidaire et le lancement des « consultations régionales de l'économie sociale et solidaire » soulèvent un certain nombre d'interrogations, dans la mesure où ces initiatives semblent, tout au moins sur un plan sémantique, officialiser l'existence d'une séparation entre ces deux secteurs. Cette logique, dont nous verrons qu'elle revient en définitive à restreindre la « perméabilité » entre les activités de type marchand et de type non marchand, s'avère d'ores et déjà assez fortement affirmée au niveau européen, ce que nous pouvons percevoir au niveau des directives communautaires d'assurance (*cf. supra*) et, de manière à notre sens très révélatrice, dans le fait qu'à l'occasion de sa réorganisation la Commission européenne a décidé de faire dépendre les coopératives de son « unité PME », tandis que les associations ont été rattachées à la direction générale en charge des affaires sociales.

Au niveau français à présent, plusieurs éléments peuvent également laisser penser que cette logique tend aujourd'hui à gagner du terrain.

- Celle-ci est apparue par exemple à l'occasion de la présentation du projet de loi sur l'épargne et la sécurité financière, qui prévoyait la suppression

du plafond de rémunération de l'intérêt aux parts sociales. Implicitement, cette proposition reposait sur l'assimilation actionnaire-sociétaire. Le Parlement n'a toutefois pas suivi le gouvernement sur ce point.

• En revanche, fait particulièrement rare au cours de cette législature, le Sénat et le gouvernement sont tombés d'accord, avant que cette disposition ne soit également acceptée par les députés en seconde lecture, pour intégrer dans la loi sur l'épargne salariale une définition de l'entreprise solidaire plutôt restrictive. Ce texte, qui prévoit la possibilité d'investir dans ce type d'entreprises une partie des fonds versés sur les plans d'épargne de longue durée, limite ce secteur aux entreprises non cotées en Bourse employant des salariés en difficulté d'insertion ou ayant des dirigeants élus dont la rémunération n'excède pas six fois le Smic (contre quatre fois dans le projet sénatorial). Un amendement a toutefois été voté : il stipule que dans les entreprises d'au moins vingt personnes, un seul des salariés pourra recevoir jusqu'à sept fois le Smic.

En première lecture, les députés avaient supprimé tout critère de rémunération, avant que les sénateurs, avec l'accord du gouvernement, ne le rétablisse. Guy Hascoët, secrétaire d'Etat à l'Economie solidaire, a ainsi justifié cette approbation : « *Notre souhait est de faire bénéficier de fonds ceux qui n'ont généralement pas accès à des financements. Il faut donc délimiter le champ d'application de ce texte pour qu'il ne soit pas détourné au profit d'acteurs plus solides* ⁽²⁾. » Devant le Sénat, en première lecture, le secrétaire d'Etat avait cependant pris soin de préciser : « *Si certains acteurs ne doivent pas pouvoir bénéficier des financements prévus dans le cadre de l'économie solidaire, on ne peut nier leur appartenance à ce champ*. » Devant l'Assemblée nationale cette fois, en seconde lecture, Guy Hascoët a de plus reconnu qu'une telle définition restrictive comporte le risque que « *les grandes institutions judiciaires ne l'établissent comme référence* ». C'est donc avec son aval qu'un autre amendement parlementaire a été adopté, stipulant que cette définition ne sera valable que pour ce texte.

En définitive, ces diverses précautions nous semblent révélatrices des difficultés qui existent à vouloir rendre compte d'une réalité éminemment subjective et immatérielle, au moyen d'un critère dont le caractère tangible est censé garantir l'objectivité.

• En dernier lieu, nous pouvons faire état des travaux conduits par la mission Lipietz, chargée par la ministre de l'Emploi et de la Solidarité de réfléchir à la création d'un nouveau type d'entreprises à but social (EBS), qui, « *tout en exerçant leurs actions dans le secteur marchand, seraient susceptibles d'exercer des activités répondant à des besoins qui ne sont pas aujourd'hui satisfaits par le marché et d'intégrer des objectifs spécifiques d'utilité sociale* ⁽³⁾. » Face à ce projet, les familles de l'économie sociale, au premier rang desquelles le GNC et l'Uniojss, ont fait remarquer que la panoplie des statuts existants était tout à fait suffisante pour répondre aux objectifs gouvernementaux et qu'il ne serait en aucun cas pertinent de favoriser, à travers cette disposition, la création d'un secteur « protégé » positionné en marge des autres secteurs économiques.

(2) Bulletin quotidien de l'Agence fédérale d'information mutualiste, n° 1616, 1^{er} mars 2001.

(3) Lettre de mission adressée par Martine Aubry, ministre de l'Emploi et de la Solidarité, au député Alain Lipietz le 12 septembre 1998.

Le mouvement coopératif, particulièrement la CG-Scop mandatée par le GNC, a donc mis en place un groupe de travail chargé de faire la démonstration que, moyennant quelques aménagements, la loi du 10 septembre 1947 portant statut de la coopération est en mesure de constituer le support juridique d'une EBS.

La convention d'expérimentation nationale des sociétés coopératives d'intérêt collectif (SCIC, EBS coopérative), en négociation entre la Délégation interministérielle à l'économie sociale (DIES), la Direction générale de l'emploi et de la formation professionnelle (DGEFP) et la CG-Scop, doit prochainement proposer des solutions permettant de lever les points de blocage juridiques identifiés, tels que :

- l'ouverture du sociétariat à des catégories distinctes d'associés (salariés, bénévoles ou volontaires, usagers ou consommateurs, et tout autre tiers public ou privé) ;
 - la possibilité d'extension du bénéfice de l'activité de la coopérative à des non-membres ;
 - la possibilité donnée aux rédacteurs de statuts de SCIC de pondérer les voix lors de l'assemblée générale en fonction des catégories d'associés considérés.
- Ces points sont tout à fait fondamentaux dans la mesure où ils conditionnent la possibilité pour la SCIC d'être un véritable outil de développement local. Ils posent notamment le problème de la présence et du pouvoir accordé aux apporteurs de capitaux non usagers et, au premier chef, à la puissance publique.

Ces différents éléments de contexte que nous venons rapidement d'évoquer montrent que le thème de l'identité de l'économie sociale est plus que jamais d'actualité. C'est à ce dernier que nous nous sommes donc attachés, en procédant, à partir d'un examen de la littérature sur le sujet, à une tentative de caractérisation des entreprises de ce secteur.

● Caractérisation d'un concept « dynamique »

L'économie sociale à la française : une entité « objectivée »

Les diverses évolutions et interrogations dont nous venons de faire état montrent que l'économie sociale est un concept « dynamique » et en permanente évolution. Cette caractéristique est la conséquence des conditions particulières d'émergence, de structuration et d'existence de ce secteur, qui peut être vu avant tout comme le résultat d'une démarche « Politique », au sens le plus noble du terme, par laquelle, à partir de la fin des années 70 et du début des années 80, un ensemble de responsables coopératifs, mutualistes et associatifs, bien qu'œuvrant dans des domaines d'activités variés, ont exprimé la volonté de se regrouper et sont parvenus à constituer un champ institutionnel à part entière reconnu comme tel par les pouvoirs publics.

En cela, l'économie sociale constitue véritablement une entité que l'on peut qualifier d'« objectivée », au sens où elle se revendique comme

l'« incarnation » exclusive des objectifs qu'elle s'est donnés, revendication s'inscrivant donc dans le cadre d'une démarche collective qui trouve en particulier sa traduction dans le principe de fédéralisme.

L'économie sociale à la française : une entité « objective »

Les raisons d'un nouveau concept

Ce regroupement repose aussi sur une série de points communs propres à ces différentes formes d'organisations, points communs que concrétisent certaines dispositions contenues dans leurs statuts juridiques respectifs, et qui font de l'économie sociale une entité « objective », par là même susceptible d'être caractérisée au moyen d'un ensemble de critères distinctifs.

C'est à une telle tâche de caractérisation que nous nous sommes livrés, notamment dans le but de circonscrire le périmètre de notre étude. Pour ce faire, et afin de tenter de nous affranchir des interprétations restrictives très souvent attachées au terme « social », il nous est apparu opportun d'avancer le concept d'« utilité sociétale ». Avec cette notion, nous souhaitons en effet tenter de dépasser les controverses qui resurgissent régulièrement, depuis le début des années 80, autour de la possibilité d'attribuer un label d'« utilité sociale » à certaines associations dont les buts dépassent les intérêts de leurs seuls associés, pour servir ce que les textes officiels appellent l'« intérêt général ».

Sur le plan fiscal, dans le but de caractériser une association non lucrative et donc de ne pas l'assujettir à l'impôt sur les sociétés, l'administration se réfère à la « doctrine des œuvres » qui repose sur cinq critères.

- L'activité doit entrer strictement dans le cadre de l'activité générale désintéressée de l'association et contribuer par sa nature, et non simplement sur le plan financier, à la réalisation de cet objet.
- La gestion de l'association ne doit procurer aucun profit matériel direct ou indirect à ses fondateurs, dirigeants ou membres.
- La réalisation d'excédents de recettes ne doit pas être systématiquement recherchée.
- Lorsqu'ils existent, les excédents de recettes doivent être réinvestis dans l'œuvre elle-même.
- L'activité doit présenter une certaine utilité sociale en assurant la couverture de besoins qui ne sont pas normalement ou suffisamment pris en compte par le marché.

Cette approche présente un certain nombre de limites et soulève plusieurs interrogations, qui ont fait l'objet d'intenses travaux, notamment au sein du Conseil national de la vie associative (CNVA).

Une première limite importante tient en ce que l'utilité sociale n'est ici définie qu'en référence au marché, conception assez restrictive qui néglige le fait que de nombreuses associations, mais cela est aussi vrai pour d'autres organisations de l'économie sociale, prennent également en charge des interventions pour lesquelles elles se révèlent mieux adaptées que la puissance publique.

Plus fondamentalement encore, ce type d'analyse présente le défaut majeur de revêtir un caractère purement négatif, l'activité exercée étant seulement conçue comme un moyen de remédier soit aux défaillances du marché, soit à celles de l'Etat. L'un des effets pervers et pour le moins paradoxal de cette conception pourrait résider dans une certaine « instabilité » de la notion d'« utilité sociale », celle-ci pouvant par exemple être amenée à se modifier lorsqu'à l'issue d'une phase exploratoire, l'action de « défrichage » du secteur associatif aurait permis de révéler et de faire émerger une demande nouvelle, assurant ainsi la solvabilisation d'un marché jusqu'alors non rentable et sur lequel des entreprises à but lucratif pourraient désormais s'engager. Ces mêmes interrogations s'appliquent également à la proposition du député européen Alain Lipietz qui, dans son rapport remis le 27 février dernier à la ministre de l'Emploi et de la Solidarité ⁽⁴⁾, préconise la création d'un « label d'utilité sociale et solidaire » qui pourrait être attribué à des associations ou à des coopératives ayant une activité à but social au sens large (écologique, culturelle, etc.). Pour recevoir ce label, les organismes devront, là encore, respecter cinq critères : la primauté du projet sur l'activité ; la non-lucrativité et la gestion désintéressée ; l'apport social de l'association ; le fonctionnement démocratique ; enfin, l'agrément comme régulateur.

Vis-à-vis de cette proposition, des interrogations se sont immédiatement faites jour à propos de l'exclusion des mutuelles de son champ potentiel d'application, alors même que celles-ci avaient clairement manifesté leur intérêt pour cette démarche. A. Lipietz estime cependant que « *leur vocation première, c'est l'assurance* ». Pour l'eurodéputé, ce ne sont pas les mutuelles en tant que telles qui pourraient être labellisées, mais leurs produits : « *Ce sont les fonds qu'elles dégageront qui seront concernés.* »

Cette tentative de distinction nous semble révélatrice des ambiguïtés qui s'attachent à la notion d'« utilité sociale » (et/ou « solidaire »), dans la mesure où il apparaît extrêmement difficile de pouvoir réellement opérer une différenciation entre le(s) produit(s) et l'organisation qui le(s) réalise. Cette dernière est ici appréhendée, comme nous le verrons au paragraphe suivant, à partir des règles de fonctionnement et des valeurs qu'elle met, pour ce faire, en œuvre.

Cette ambiguïté apparaît d'autant plus fortement que le rapport Lipietz lui-même indique : « *Ce qui distingue les mutuelles de l'assurance, outre la lucrativité limitée, c'est un certain nombre de règles qui entraînent une différence des techniques de gestion du risque. [...] Elles ont [...] un intérêt plus net dans la prévention systématique des risques pour leurs adhérents [...]. Ce résultat ne peut être obtenu que par une action diffuse dans le corps social diminuant le stress, accroissant la convivialité, améliorant l'environnement* ⁽⁵⁾. »

La dernière phrase retranscrite ci-dessus évoque immédiatement le concept d'« externalités positives » et illustre parfaitement, à notre sens, la quasi-impossibilité qu'il y a de différencier une structure de production de son « *output* ». L'existence de telles « externalités », c'est-à-dire d'interactions ne donnant pas lieu à contrepartie monétaire, rend en outre particulièrement

(4) A. Lipietz, *Pour le tiers secteur. L'économie sociale et solidaire : pourquoi et comment*, La Découverte, La Documentation française, 2001.

(5) A. Lipietz, *op. cit.*, p. 94.

délicate l'instauration d'une distinction rigide entre l'utilité d'un groupe et l'« utilité sociale ».

Cette difficulté est très bien illustrée dans un exemple développé par J.-C. Willard ⁽⁶⁾ à propos des coopératives agricoles. A première vue, ces entreprises d'économie sociale répondent en effet aux seuls intérêts d'un groupe restreint d'exploitants cherchant à réaliser des économies d'échelle dans la transformation et/ou la commercialisation de leur production. Toutefois, au-delà de cet aspect, J.-C. Willard souligne aussi le fait que ces entreprises contribuent de façon importante au maintien d'une certaine forme d'agriculture familiale, dont on sait toute l'importance qu'elle revêt en termes d'organisation de l'espace rural et d'aménagement harmonieux du territoire. Dans ce cas, il y a donc totale correspondance entre l'intérêt général, d'une part, et l'intérêt collectif du groupe d'exploitants, d'autre part. Enfin, tout projet de mise en place d'un label soulève forcément la question de sa finalité. En l'occurrence, A. Lipietz proposant que ce label ouvre droit à certains avantages fiscaux (exonération des impôts commerciaux et de la taxe d'apprentissage, TVA à taux zéro), on peut notamment se demander si cette forme de promotion d'un modèle particulier d'organisation associative par les pouvoirs publics ne risque pas de se faire au dépens des projets et des nécessités propres aux associations. A cet égard, les modalités qui pourraient présider à l'attribution de ce label d'« utilité sociale et solidaire » revêtent une importance cruciale. Le rapport recommande que celui-ci soit attribué « *par les pairs organisés en fédérations* » et agréés à cet effet (mais qui agréera ces pairs? *A priori*, les pouvoirs publics, et l'on se retrouve alors face aux mêmes difficultés). L'administration disposerait en outre d'un droit de veto et de contrôle *a posteriori*.

Par ailleurs, et sans vouloir faire de procès d'intention, on ne peut pas ignorer que le rapport Lipietz comporte d'autres volets, et notamment un plan d'intégration des emplois-jeunes. On peut donc s'interroger sur le fait de savoir s'il n'y a pas là un risque de voir ce type de considérations interférer dans l'attribution, ou la non-attribution, du label d'« utilité sociale et solidaire » à certaines associations.

Définition de l'« utilité sociétale »

Au-delà des raisons évoquées au paragraphe précédent, notre choix d'utiliser le terme « sociétal » s'explique, d'une part, du fait des travaux lancés par le CJDES ⁽⁷⁾ sur le « bilan sociétal » et, d'autre part, du fait même de sa définition: « *Relatif à la société, à ses valeurs, à ses institutions* » (dictionnaire *Petit Robert*), qui permet notamment de rejoindre une grille d'analyse qui nous semble très intéressante, et sur laquelle J.-Y. Manoa ⁽⁸⁾ a particulièrement insisté, du type « objet-fonctionnement ».

- Le mot « valeur » nous apparaît en effet évoquer de façon privilégiée la sensibilité ambiante et les préoccupations dominantes exprimées par l'opinion publique. Cette dimension renvoie donc prioritairement à l'objet, c'est-à-dire encore aux finalités de l'action poursuivie par toute forme d'organisation.

(6) J.-C. Willard, « L'économie sociale face à l'Etat et au marché: interrogations sur quelques mots-clés », *Recma*, n° 55, 3^e trimestre 1995.

(7) Centre des jeunes dirigeants de l'économie sociale, « Présentation du bilan sociétal », juillet 1996.

(8) J.-Y. Manoa, « Economie sociale: organisations et marché interne », université Paris-I.

• Le mot « institution » introduit pour sa part une dimension différente mais complémentaire, essentiellement relative au mode et aux règles de fonctionnement propres à toute organisation.

Cette distinction est bien sûr quelque peu artificielle. La ligne de partage établie entre ces deux dimensions se révèle effectivement poreuse, dans la mesure où les règles qui régissent le fonctionnement d'une organisation peuvent constituer une traduction directe des « valeurs » dont elle se réclame; liaison qui devrait d'ailleurs être vérifiée de façon privilégiée pour toute forme d'organisation de l'économie sociale.

Néanmoins, il nous est apparu intéressant de poursuivre ce travail de définition du concept d'« utilité sociétale », ce qui nous a conduits à retenir six critères à partir desquels il nous semble possible de caractériser de façon assez précise les organisations constitutives du secteur de l'économie sociale.

Présentation des critères de l'« utilité sociétale »

Les critères retenus sont les suivants : libre adhésion, nature des bénéficiaires; égalité des membres; production de valeur économique; non-lucrativité; indépendance, démocratie; solidarité.

Dans le cadre de cette présentation, compte tenu du caractère fondamental de la notion de « solidarité », ainsi que, comme nous l'avons dit, de l'actualité renouvelée des problématiques gravitant autour de cette dernière, il nous a semblé souhaitable d'insister quelque peu sur cet aspect. En conséquence, ce critère fera ici l'objet d'un développement particulier.

Les cinq premiers critères de l'« utilité sociétale »

Libre adhésion, nature des bénéficiaires

Comme l'indique C. Vienney⁽⁹⁾, les organisations coopératives, et plus généralement d'économie sociale [A. Chomel⁽¹⁰⁾ souligne à juste titre que, pour des raisons historiques relatives à la genèse du secteur, le modèle coopératif présente une grande prégnance vis-à-vis du concept d'économie sociale], se caractérisent par « *la combinaison d'un groupement de personnes et d'une entreprise réciproquement liés par un rapport d'activité et un rapport de sociétariat* ». Le critère de libre adhésion implique qu'aucune discrimination ni barrière à l'entrée ne viennent limiter cette mise en commun, par des personnes physiques ou morales, de capacités et moyens professionnels, physiques, intellectuels ou monétaires, dans le but de produire ensemble et à leur propre usage un bien ou service donné. Ce critère constitue, on le sait, l'un des points forts sur lequel s'est appuyé le mouvement mutualiste pour s'opposer à la transposition *stricto sensu* des directives européennes d'assurance dans le droit français, ces spécificités ayant d'ailleurs depuis été introduites directement dans le Code de la mutualité, qui interdit aux mutuelles de pratiquer des discriminations entre les membres « *si elles ne sont pas justifiées par les cotisations fournies ou la situation de famille des intéressés* ». Les cotisations ne peuvent

(9) C. Vienney, *L'économie sociale*, Repères, La Découverte, 1994.

(10) A. Chomel, « Les entreprises d'économie sociale dans la logique du marché », « Economie sans frontière », faculté de droit et des sciences économiques de Montpellier-I, 1991.

être modulées qu'en fonction du revenu ou de l'âge des membres. « *En aucun cas* » les mutuelles et unions « *ne peuvent recueillir des informations médicales* » ni « *individualiser les cotisations en fonction de l'état de santé* ».

Outre les aspects évoqués ci-dessus, la définition précédemment citée implique le fait que chaque sociétaire devrait normalement posséder la double qualité de membre et d'usager. Nous savons cependant que cette caractéristique est assez fortement altérée, en particulier en ce qui concerne les associations, dont un grand nombre destinent largement leurs activités à des tiers non adhérents. La logique dite d'« autopromotion » étant ainsi remise en cause, il n'y a plus, dans ce cas, stricte identité entre les propriétaires du capital, les dirigeants de l'entreprise et les clients-usagers-bénéficiaires.

Nous savons aussi qu'au regard de ce motif le concept d'économie sociale tel qu'il s'entend dans notre pays n'est pas reconnu en Allemagne⁽¹¹⁾, où une distinction est en revanche opérée entre une « économie sociale de marché » (qui comprend les coopératives et les mutuelles d'assurance) respectueuse de la doctrine du « s'aider soi-même » (*Selbsthilfe*) et une « économie d'intérêt général » (*Gemeinwirtschaft*, qui correspond au secteur associatif) dans le cadre de laquelle, si un droit de promotion est bien reconnu aux bénéficiaires, ces derniers n'ont en revanche pas la possibilité de participer au fonctionnement de l'organisation et sont placés dans une stricte situation de passivité⁽¹²⁾.

Egalité des membres

Ce principe, synthétisé par la formule traditionnelle « un homme égale une voix », connaît des modalités d'application différentes selon que l'on considère la composante coopérative, mutualiste ou associative du secteur de l'économie sociale.

En ce qui concerne les coopératives, la loi de modernisation de 1992 a introduit un aménagement majeur, en généralisant la possibilité d'ouverture du capital à des associés non coopérateurs jusqu'à hauteur de 49 %. Pour les associations, nombreuses sont celles qui présentent des catégories de membres dotés de pouvoirs différents. Dans ce cas néanmoins, le principe d'égalité est en pratique fréquemment respecté à l'intérieur de chacune des catégories considérées.

En revanche, une source potentielle importante d'altération de ce principe réside dans la création de filiales commerciales par des entreprises d'économie sociale désireuses de rechercher de nouveaux partenaires financiers, ou de créer des activités lucratives susceptibles de constituer des sources de financement complémentaires de leurs activités traditionnelles. Dans de telles situations, seul l'examen au cas par cas du fonctionnement des entreprises considérées permettra de déterminer si leurs filiales ont acquis un degré d'autonomie tel qu'elles ne puissent plus être considérées seulement comme un « outil accessoire » de la maison mère, se conformant au « *projet propre à leurs actionnaires de l'économie sociale* »⁽¹³⁾.

Cette question démontre l'importance de l'exercice d'un contrôle rigoureux au sein des organisations de l'économie sociale, car comme le souligne très justement E. Bidet⁽¹⁴⁾ en évoquant certaines affaires récentes (GMF, Arc),

(11) Hans-H. Münkner, « Panorama d'une économie sociale qui ne se reconnaît pas comme telle: le cas de l'Allemagne », *Recma*, n° 44-45, 1^{er} trimestre 1993.

(12) On peut toutefois noter dans notre pays que, pour les institutions sociales et médico-sociales, un effort est demandé par les textes officiels pour que soit organisée une véritable participation des usagers dans les « conseils de maison » ou « conseils d'établissement ».

(13) J. Moreau, *L'économie sociale face à l'ultra-libéralisme*, Syros,

(14) E. Bidet, *L'économie sociale*, Le Monde éditions, Marabout, 1997.

« [...] de tels écarts sont ici d'autant plus inacceptables qu'une partie des fonds peut être publique, que la cause est en général plus noble et que, justement, l'entreprise d'économie sociale revendique des règles de fonctionnement censées la mettre à l'abri de tels dérapages », au premier rang desquelles, bien sûr, la règle « un homme égale une voix ».

Production de valeur économique

Dimension productive des organisations de l'économie sociale

Les entreprises du secteur de l'économie sociale sont productrices de valeur ajoutée économique marchande et non marchande, et d'une valeur ajoutée sociale. C'est cette combinaison qui en fait la caractéristique productive principale.

Le fait que le secteur reçoive des subventions, et donc que le calcul de la valeur ajoutée nette exige la déduction de ces dernières, ne constitue pas une particularité, de même que l'existence d'une production jointe. De telles situations se rencontrent assez fréquemment dans les autres secteurs économiques. Néanmoins, il faut souligner le fait que, plus encore que pour tout autre forme d'organisation, l'*output* (ou « flux de sortie ») des entreprises d'économie sociale ne saurait être seulement appréhendé à partir de la fonction de production explicitement mise en œuvre.

La distinction « objet-fonctionnement » précédemment évoquée conduit effectivement à tenir compte de ce que, au-delà des biens produits et/ou des services prestés, qui correspondent à l'objet que s'est donné l'entreprise, ses modalités mêmes de fonctionnement peuvent générer une série d'effets présentant une réelle valeur, non seulement sociale, mais aussi économique, qui correspondent à une production jointe, très spécifique aux organisations de l'économie sociale. Cette spécificité résulte au premier chef de l'ensemble des liens sociaux générés du fait de la grande pluralité des acteurs mis en présence au sein d'une organisation d'économie sociale : les sociétaires, les administrateurs élus, les dirigeants de l'entreprise et les salariés. Au moyen de la « théorie des conventions », L. Boltanski et L. Thévenot⁽¹⁵⁾ ont mis en évidence, à partir d'exemples précis concernant notamment le Crédit mutuel de Bretagne (CMB), cette plus grande « richesse » des entreprises d'économie sociale par rapport aux entreprises traditionnelles. C'est ainsi que, dans l'examen des demandes de crédit, là où les banques classiques fonctionnent sur la base des deux « logiques » habituelles des entreprises à but lucratif : les logiques « industrielle » (de la technicité, du professionnalisme) et « marchande » (conquête de marchés, compétitivité), les études réalisées ont révélé l'intervention de deux autres logiques au sein du CMB : les logiques « domestique » (de la proximité avec les personnes) et « civique » (bien-être de la collectivité dans son ensemble).

La question de l'évaluation

Compte tenu des caractéristiques évoquées ci-dessus, la question importante et difficile à résoudre que pose la production de valeur économique

(15) P. Paillet, « L'entreprise et ses valeurs, l'expérience des logiques d'action au Crédit mutuel de Bretagne », *Recma*, n° 43, 3^e trimestre 1992.

par les organisations du secteur de l'économie sociale est justement celle de l'évaluation de cette valeur.

Au-delà des critères connus, et dont la mesure est relativement maîtrisée, que sont la valeur ajoutée et l'emploi (tant directs qu'indirects), une réflexion s'impose pour conceptualiser les différents surplus non marchands et les coûts évités qui résultent du fonctionnement du secteur.

Dans le cadre de notre étude sur l'évaluation du « poids » de l'économie sociale en Languedoc-Roussillon, nous avons pu mesurer les valeurs ajoutées et les emplois créés, ainsi que le « surplus de solidarité », mais les valeurs ajoutées et l'emploi simplement maintenus du fait de l'existence du secteur n'ont pu encore être appréhendés, ni les coûts d'opportunité publics et sociaux. Quant à la « valeur ajoutée sociale », sorte de « fourre-tout conceptuel », sa mesure est pour le moment prématurée, même si l'on peut toujours en donner une définition limitée qui permette d'en faire une estimation [ce que nous avons tenté par ailleurs ⁽¹⁶⁾].

La réflexion sur la question du produit du secteur doit être poursuivie. L'insuffisante conceptualisation (de notre point de vue) de tout ce qui concerne l'aspect non marchand, trop souvent identifié à de simples effets externes, masque une réalité qui devra être structurée avant d'être mesurée.

Afin de contribuer à cette nécessaire réflexion, nous avons mis en place un groupe de travail dans le cadre duquel les catégories suivantes de surplus ont d'ores et déjà été identifiées : de flexibilité, de réversibilité, de solidarité, d'aménité et de bénévolat, auxquelles il faut ajouter les coûts évités sociaux et publics.

Non-lucrativité

Ce critère ne signifie en aucune manière que les entreprises d'économie sociale ne sont pas préoccupées par la question des bénéfiques. Celles-ci se doivent en effet de réaliser des « excédents de gestion », ne serait-ce que pour assurer la pérennité de leur existence ainsi que leur développement futur.

Les organisations d'économie sociale se différencient toutefois des entreprises classiques à but lucratif par des modalités particulières d'appropriation et de répartition de ces excédents. Ces modalités découlent elles-mêmes de l'application du principe de non-domination du capital, c'est-à-dire d'une primauté donnée à la gestion de service, en liaison avec le volume d'activité, sur la gestion de rapport.

Ces modalités particulières sont au nombre de deux.

Le non-partage de l'actif net

La règle de l'« impartabilité » de l'actif net des organisations d'économie sociale s'applique quasiment de façon identique aux coopératives, aux mutuelles et aux associations.

A la dissolution, les membres des associations ou des mutuelles n'ont aucun droit d'appropriation sur l'actif disponible, celui-ci devant être attribué à un organisme de même nature.

(16) « Evaluation du secteur de l'économie sociale en Languedoc-Roussillon », *Recma*, à paraître.

Pour les coopératives, les associés n'ont droit qu'au remboursement de leur part à la valeur nominale, le boni de liquidation étant dévolu à une autre coopérative, à une fédération ou à une œuvre d'intérêt général.

L'appropriation collective des excédents

En vertu de la règle d'appropriation collective des excédents, ceux-ci doivent être partagés proportionnellement à la participation de chacun des sociétaires à l'activité. Cette règle connaît néanmoins des modalités d'application différentes selon que l'on considère le fonctionnement d'un organisme coopératif, mutualiste ou associatif.

- En ce qui concerne la coopération, il existe pour chaque catégorie de coopérative une mesure spécifique de la participation à l'activité: travail fourni, produits livrés, produits achetés, etc.
- Pour les mutuelles de santé, il n'y a pas entre les mutualistes partage des excédents, ceux-ci étant utilisés pour financer des œuvres sociales, pour constituer des réserves légales ou pour réduire les cotisations lors de l'exercice suivant. En ce qui concerne les mutuelles d'assurance, les « trop-perçus » peuvent également parfois être rétrocédés aux sociétaires sous forme de ristournes. Cette pratique peut s'interpréter comme une forme de régularisation rendue indispensable par le fait que ces entreprises sont dans l'incapacité de connaître *ex-ante* de façon certaine le « juste prix » applicable.
- Pour les associations, il n'y a pas non plus de partage des excédents, qui sont reportés, sauf dérogation exceptionnelle, sur l'exercice suivant.

Indépendance, démocratie

Indépendance

Comme le rappelle C. Vienney⁽¹⁷⁾, c'est à partir du moment où l'Etat a reconnu les coopératives comme capables d'atteindre, avec plus d'efficacité que la puissance publique, des objectifs spécifiques propres à certains secteurs d'activités qu'elles sont parvenues à acquérir une identité propre. Leur développement s'est donc inscrit dans ce que cet auteur appelle, reprenant une expression introduite par A. Delorme⁽¹⁸⁾, un « *compromis institutionnel* ». Cette analyse peut être étendue sans restriction à l'ensemble des organisations constitutives du secteur de l'économie sociale.

En dépit de cette réalité historique, le principe d'indépendance à l'égard des pouvoirs publics, mais aussi des institutions religieuses, constitue une référence identitaire forte à laquelle se sont toujours rattachés les acteurs de l'économie sociale.

L'étude de ce principe conduit notamment à s'interroger sur les modalités de financement des organisations de l'économie sociale, et donc sur les multiples configurations qui président aux rapports que celles-ci entretiennent avec le marché et avec la puissance publique. Bien entendu, un financement majoritairement, voire exclusivement marchand ne constitue pas en soi une garantie suffisante quant à l'indépendance de la structure

(17) C. Vienney, « L'organisation coopérative comme instrument de politique économique », *Revue des études coopératives*, n° 16, 4^e trimestre 1985.

(18) A. Delorme, *L'Etat et l'économie*, Le Seuil, 1983.

qui en bénéficie. Toutefois, il est certain que le fait de disposer d'une large autonomie financière ne peut que concourir au respect de ce critère. A ce sujet, on notera que les différents types d'organisations de l'économie sociale se trouvent dans des situations très diverses quant à leurs modalités de financement.

- Les coopératives, d'une manière générale, se caractérisent par un mode de financement intégralement marchand.
- Bien qu'inscrivant leur activité dans le cadre d'une logique non marchande, les mutuelles n'en sont pas moins caractérisées par le couple cotisations-prestations et équilibre recettes-dépenses. Afin de rendre compte de cette dimension, D. Demoustier⁽¹⁹⁾ fait référence à une intéressante distinction entre les notions de « tarif » et de « prix ». Lorsque le montant des cotisations est fixé en fonction des revenus des adhérents, la logique à l'œuvre est d'ordre non marchand; elle conduit, au travers d'un processus de mutualisation, à la fixation d'un « tarif ». *A contrario*, on assisterait à une dérive si les cotisations étaient fixées proportionnellement au service rendu, ce qui reviendrait alors purement et simplement à calculer un « prix ».
- Pour les associations, enfin, on peut constater que celles-ci fonctionnent sur la base de multiples logiques qui, la plupart du temps, coexistent au sein d'une seule et même structure: logique marchande (prix fixé proportionnellement au service rendu); logique non marchande et non monétaire (bénévolat); logique non marchande mutualisée (tarif établi en fonction des revenus des bénéficiaires); logique non marchande monétaire (financement public).

En ce qui concerne cette dernière forme de financement, on sait que l'Etat ou les collectivités locales apportent à certaines associations une part prépondérante de leurs moyens de financement sous la forme de subventions, d'exonérations, de mises à disposition d'équipements ou de détachements. Cette réalité peut parfois provoquer une réelle altération du principe d'indépendance, de sorte que certains auteurs, tel M. Parodi, se déclarent hostiles à l'intégration au sein de l'économie sociale des associations « qui, soit au niveau local (*associations communales*), soit au niveau national, bénéficient de reconduction automatique de subventions ou de conventions représentant l'essentiel de leurs ressources⁽²⁰⁾ ».

M. Parodi établit cependant une liste de conditions qui, lorsqu'elles sont satisfaites, permettent à une association bénéficiant d'un financement public même prédominant de légitimement relever du secteur. Ces conditions sont les suivantes.

- Le renouvellement de la subvention ne doit pas être automatique mais s'inscrire dans le cadre de la renégociation régulière d'un véritable contrat.
- L'évaluation qui s'exerce sur l'association ne doit pas prendre la forme d'un simple contrôle de type administratif.
- L'association ne doit pas se trouver en situation de monopole sur le marché du service collectif.
- L'administration doit tolérer la réalisation régulière d'excédent de gestion.
- La transparence financière doit être permanente.

(19) Entretien avec l'auteur.

(20) M. Parodi, « La riche nature ou la double ambivalence des associations du secteur sanitaire et social », *Recma*, n° 260, 2^e trimestre 1996.

En ce qui concerne à présent la pratique, et à titre d'illustration, nous devons toutefois signaler que la prise en compte de ce critère d'indépendance nous a posé un certain nombre de difficultés dans la délimitation du champ de notre étude sur l'évaluation du « poids » de l'économie sociale en Languedoc-Roussillon. Une telle prise en compte aurait en effet nécessité la possibilité de disposer d'analyses très détaillées, de type monographique, pour chacune des structures susceptibles de relever du secteur de l'économie sociale, ce qu'il est bien sûr illusoire de réaliser à l'échelle d'une région. En conséquence, nous avons été amenés à utiliser le critère traditionnel du statut juridique, de manière à retenir, conformément au texte du décret du 15 décembre 1981 portant création de la Délégation à l'économie sociale, les coopératives, les mutuelles et les associations. Ce critère « opératoire » nous a semblé en mesure de fonder une « présomption » de vérification des six critères « substantiels » retenus afin de caractériser les organisations de l'économie sociale.

Nous sommes cependant bien conscients que cette façon de procéder est largement imparfaite, et nous avons donc également souhaité opérer un certain « filtrage » des informations recueillies. C'est ainsi que, toujours en référence à ce critère d'indépendance, nous avons par exemple décidé d'exclure du champ de l'étude, dès lors qu'il nous a été possible de les identifier, les associations créées ou utilisées par les pouvoirs publics et qui peuvent être vues, pour reprendre les termes de l'Inspection générale des affaires sociales (Igas), comme des « *démembrements* » purs et simples de l'administration.

Cependant, il nous a également semblé nécessaire de faire preuve d'une certaine retenue dans le maniement de ce critère, notamment vis-à-vis des nombreux laboratoires d'enseignement et de recherche constitués sous forme associative dans le périmètre des établissements universitaires. Bien qu'elles utilisent de façon souvent importante des moyens publics, nous avons pleinement intégré ces associations dans le champ de notre étude en raison de leur mission, qui relève éminemment du secteur de l'économie sociale, puisque relative à la valorisation et à la promotion du capital humain. En outre, ces associations ne nous ont pas semblé pouvoir être exclues au regard du critère d'indépendance vis-à-vis des pouvoirs publics, dans la mesure où elles sont justement créées par des enseignants-chercheurs afin de se ménager une certaine latitude par rapport aux lourdeurs administratives.

En revanche, bien qu'ayant un objet relativement analogue, mais du fait d'un mode de fonctionnement entièrement sous le contrôle de l'Etat, nous n'avons pas souhaité inclure les établissements de l'Association pour la formation professionnelle des adultes (Afp) dans le champ de l'économie sociale.

Démocratie

La vérification du critère d'indépendance constitue une condition nécessaire à l'instauration d'une véritable démocratie à l'intérieur de toute organisation de l'économie sociale. Elle n'en constitue toutefois aucunement une condition suffisante.

Son effectivité exige également l'existence d'une réelle vie statutaire, ce qui implique notamment le respect d'une certaine régularité dans la tenue des réunions institutionnelles (bureau, conseil d'administration, assemblée générale), ainsi que la mise à la disposition des administrateurs de moyens leur permettant d'exercer effectivement leur mandat (documents d'information, etc.).

Le critère de la « solidarité »

L'étude de ce critère va nous donner l'occasion de discuter deux concepts qui « gravitent » très souvent autour de tout débat relatif à la caractérisation de l'économie sociale, le concept d'« économie solidaire », d'une part, et celui de « tiers secteur », d'autre part.

L'économie solidaire : une des modalités de l'économie sociale

Nature des bénéficiaires

Comme nous l'avons rappelé en introduction, la notion d'économie solidaire est aujourd'hui pleinement reconnue par les pouvoirs publics. Néanmoins, celle-ci n'apparaît en aucun cas alternative ou contraire au concept d'économie sociale, mais nous semble plutôt en constituer une modalité particulière, ancienne quant à son contenu, plus récente du point de vue de la revendication de son autonomie. C'est en effet principalement sous la pression de la crise économique que des organisations se réclamant de cette démarche sont apparues, en utilisant d'ailleurs très souvent des statuts d'entreprises d'économie sociale dans le but de venir en aide aux chômeurs et, plus généralement, à l'ensemble des exclus de notre société. Une première conséquence de cette situation réside dans le fait que ces organisations, à la différence du modèle fondateur de l'économie sociale, élaborent principalement leur projet en fonction des besoins de tiers non adhérents, ce qui provoque une rupture de la double qualité de sociétaire-membre et d'usager-bénéficiaire.

Comme le note J.-M. Collombon et M. Parodi⁽²¹⁾, cette caractéristique pose une question fondamentale pour le développement de l'économie solidaire, à savoir « *celle des modalités formelles ou institutionnelles de la participation des usagers* » ; question d'autant plus importante que son modèle théorique met en avant la notion d'« *impulsion réciprocaire comme principe économique moteur* », c'est-à-dire le fait que l'activité économique doit être fondée sur le « *sens commun* » que lui donnent les participants⁽²²⁾.

Cette rupture du double rapport d'association et d'activité est en fait très commune à un grand nombre d'associations, et elle ne nous apparaît en aucune façon suffisante pour justifier, à l'instar du « modèle allemand » (*cf. supra*), la reconnaissance d'un secteur d'économie solidaire distinct de celui de l'économie sociale, dans la mesure où les personnes auxquelles viennent en aide ces organisations peuvent tout à fait être considérées comme des « quasi-adhérents », au sens d'« adhérents implicites » à l'objet poursuivi. Ces individus se révèlent en effet, la plupart du temps, dans

(21) J.-M. Collombon et M. Parodi « L'économie solidaire a-t-elle besoin de l'économie sociale ? », *Recma*, n° 264, 2^e trimestre 1997.

(22) J.-L. Laville, « L'économie solidaire : une nouvelle forme d'économie sociale ? », *Recma*, n° 255, 1^{er} trimestre 1995.

(23) Rapport d'étape de la mission CNIS-Associations, « Pour un dispositif permanent d'observation statistique des associations », mars 1997, p. 93.

l'incapacité initiale d'engager une quelconque démarche volontaire et autonome. Cependant, l'action de solidarité mise en œuvre a justement pour objectif de leur permettre de recouvrer progressivement leurs capacités de production-socialisation, de sorte que la dénomination de « quasi-adhérent », sémantiquement plus active que celle de « bénéficiaire », en mettant l'accent sur le caractère dynamique du processus engagé [on rejoint ici l'idée d'« autoproduction des personnes aidées⁽²³⁾ »], montre qu'il existe une parfaite identité entre la philosophie de l'économie sociale et celle de l'économie solidaire, puisqu'il s'agit, dans les deux cas, de remédier à ce que l'on peut appeler le « poids du destin », même lorsqu'en l'occurrence celui-ci porte directement sur l'intégrité et l'autonomie des individus concernés. En d'autres termes, ce sont les « handicaps » initiaux que rencontrent ces personnes qui exigent la mise en place à leur attention d'une forme de solidarité que l'on peut qualifier de « verticale », alors que les autres types d'organisations de l'économie sociale, caractérisées par la logique de l'« autopromotion » ou du « s'aider soi-même », mettent principalement en œuvre une solidarité que l'on qualifiera d'« horizontale ».

Il est certain que ces modalités distinctes quant à l'objet poursuivi peuvent induire des différences dans l'« état d'esprit » des promoteurs de ces deux formes d'organisation, mais sa dimension solidaire se retrouve en toutes circonstances au fondement de l'action engagée. Par ailleurs, on peut également noter qu'un certain nombre de structures se caractérisent par la coexistence en leur sein de ces deux formes de solidarité. C'est par exemple le cas des associations de parents d'enfants handicapés.

En outre, en mettant ainsi en avant l'idée de progressivité du parcours, le concept de « quasi-adhérent » permet de limiter le risque de marginalisation inhérent à toute approche qui chercherait à consacrer l'existence d'une coupure entre les activités rentables ou marchandes, d'une part, et les activités non rentables ou non marchandes, d'autre part. Comme le dit D. Demoustier, le danger serait en effet alors de voir se constituer une « *économie de survie, sans possibilité de développement et donc de promotion pour ses usagers transformés alors en simples bénéficiaires*⁽²⁴⁾ ». Dans le même ordre d'idée, A. Marchand⁽²⁵⁾ souligne : « *Le risque majeur est celui de la structuration d'un simple "marché de second rang", où les "pauvres" produiraient, à moindre coût, des biens pour d'autres "pauvres" dont la demande serait solvabilisée par des allocations de subsistance.* » À rebours de cette perspective, il nous semble justement que l'un des intérêts majeurs de l'économie sociale et la pertinence de son modèle résident dans le fait que ce secteur combine de façon privilégiée, et cela parfois à l'intérieur d'une seule et même de ses structures, des activités de nature très différente, de type marchand et non marchand.

Mais ce qui fait ainsi la force du concept d'économie sociale en fait également, de façon assez paradoxale, une de ses principales sources de faiblesse, car il est évident qu'une telle diversité interne ne va pas sans soulever de redoutables problèmes identitaires, problèmes tout à fait réels que les critiques parfois formulées à l'encontre de la banalisation de certaines des organisations du secteur ont le mérite de mettre en évidence.

(24) D. Demoustier, « Economie sociale et construction européenne. Rapports au marché et à la concurrence », *Recma*, n° 261, 3^e trimestre 1996.

(25) A. Marchand, « L'économie solidaire », document de travail, université de Montpellier-III, mars 2001.

Le danger de marginalisation précédemment évoqué pourrait également être combattu en faisant mieux ressortir la valeur ajoutée économique et sociale des actions solidaires ; évaluation susceptible d'être directement réalisée en monnaie ou en équivalent monétaire à partir de l'accroissement de revenus-salaires des personnes aidées, ou au moyen d'indicateurs relatifs aux coûts évités pour la collectivité du fait de ces mêmes actions.

Lien avec les politiques publiques

Un second facteur de différenciation entre l'économie sociale et l'économie solidaire, consécutif là encore aux conditions particulières ayant présidé à l'émergence de ces concepts, réside dans le fait que cette dernière entretient généralement des liens très étroits avec l'ensemble des politiques publiques de lutte contre le chômage et l'exclusion. A propos des organisations de l'économie solidaire, J.-F. Draperi parle d'ailleurs d'« *entreprises attestataires, dont le projet s'appuie ou rejoint les politiques publiques*⁽²⁶⁾ ». Cet auteur considère que « *l'économie solidaire est une forme d'économie sociale dans la mesure où ce sont des membres volontaires qui l'animent* », mais il ajoute : « *Sans cette participation motrice, elle est une politique publique [...]*⁽²⁷⁾ ».

Ce facteur n'est donc lui aussi aucunement rédhibitoire quant à l'appartenance des structures se réclamant de l'économie solidaire à l'économie sociale, même s'il est vrai qu'il pourrait parfois conduire à une certaine altération de la revendication d'indépendance, qui a toujours constitué une référence identitaire forte pour ce dernier secteur. Dans la pratique, on constate toutefois que cette revendication est largement partagée par un grand nombre d'acteurs de l'économie solidaire.

Néanmoins, cette question doit surtout nous conduire à nous interroger sur la situation des nombreuses associations « faux nez » de l'administration, créées essentiellement dans le but de contourner les règles de la comptabilité publique, et qui peuvent parfois être considérées comme un outil pur et simple d'application des politiques publiques. En accord notamment avec M. Parodi, il nous semble dans ce cas indispensable d'exclure de telles structures du champ de l'économie sociale, dans la mesure où l'on assiste alors à une véritable dénaturation de l'essence du projet associatif, et donc d'économie sociale, en tant qu'« *émulation d'une société civile autonome*⁽²⁸⁾ ».

La question des statuts

La dernière interrogation que nous souhaitons aborder à propos des relations existantes entre les concepts d'économie sociale et d'économie solidaire concerne le traitement de certaines des organisations se revendiquant de cette dernière démarche qui, à l'image par exemple de certaines entreprises d'insertion, ne possèdent pas un statut relevant du champ de l'économie sociale.

Il est évident qu'une telle situation ne peut que provoquer une certaine altération des critères de caractérisation que nous avons retenus, et en particulier du critère de non-lucrativité. Néanmoins, nous avons également

(26) J.-F. Draperi, « L'économie sociale, un ensemble d'entreprises aux formes infiniment variées », *Recma*, n° 268, 2^e trimestre 1998.
(27) J.-F. Draperi, *op. cit.*, p. 22.

(28) M. Parodi, *op. cit.*, pp. 38-39.

insisté sur le fait que l'économie sociale, au-delà de son aspect « objectif », constitue également une démarche éminemment « Politique », qui a donc vocation à rassembler l'ensemble des acteurs qui se reconnaissent dans ses valeurs et ses principes.

En conséquence, il ne nous semble pas possible, en se fondant exclusivement sur un critère de nature juridique, d'exclure *a priori* toutes les structures d'économie solidaire qui n'utilisent pas un statut coopératif, mutualiste ou associatif. Seul un examen au cas par cas permettrait dans ces conditions d'apprécier le degré effectif d'adhésion de telles organisations au projet et au secteur de l'économie sociale.

Cette relativisation de l'importance du critère juridique ne saurait néanmoins être poussée trop loin pour au moins deux raisons. En premier lieu du fait que, comme nous avons déjà eu l'occasion de le signaler, les règles de fonctionnement des organisations de l'économie sociale, telles qu'elles se trouvent inscrites dans leurs statuts, constituent la traduction directe des valeurs et du projet auxquels celles-ci se réfèrent. En second lieu, nous savons aussi que, depuis son origine, le secteur de l'économie sociale se définit par référence à ses statuts. Cette caractéristique constitue donc sur le plan identitaire une réalité historique forte, génératrice d'un phénomène d'« irréversibilité », et dont il est par conséquent impossible, tout au moins d'une façon excessive, de faire abstraction.

Le « tiers secteur » : une différenciation incertaine

Une seconde notion que l'on voit souvent apparaître dans les débats relatifs à l'économie sociale est celle de « tiers secteur », qui a été plus particulièrement développée dans notre pays par E. Archambault⁽²⁹⁾.

Se fondant sur le fait que les excédents éventuels sont toujours réinvestis au sein des associations, alors que les coopératives et les mutuelles peuvent également les « distribuer à leurs membres ou à leurs clients sous forme de remise de prix ou de réductions sur les cotisations ultérieures⁽³⁰⁾ », cet auteur introduit une partition au sein de l'économie sociale, en retranchant les deux dernières formes d'organisations mentionnées du champ du « tiers secteur ». Ce dernier se trouve donc constitué pour l'essentiel des associations et des fondations (ces dernières sont peu développées dans notre pays, mais elles jouent en revanche un rôle très important dans le monde anglo-saxon, où a été forgée cette notion de « tiers secteur »).

Cette analyse ne fait cependant pas l'unanimité dans la mesure où le partage des excédents auquel les coopératives et les mutuelles procèdent éventuellement peut, nous l'avons déjà mentionné, être analysé comme une forme de régularisation qu'exige l'impossibilité dans laquelle se trouve ces organisations de connaître avec exactitude, tout au long de l'année, leur « juste prix »⁽³¹⁾.

Cette partition peut en outre apparaître relativement incertaine, comme le montre le fait qu'en raison de leur objet particulier, les coopératives scolaires et « certaines » coopératives d'habitation sont, en dépit de leur statut, intégrées dans le champ du « tiers secteur ».

(29) E. Archambault, *Le secteur sans but lucratif, associations et fondations en France*, Economica, 1996.

(30) E. Archambault, *op. cit.*, pp. 7-8.

(31) Sur ce point, voir A. Gueslin, *L'invention de l'économie sociale*, Economica, 2^e édition, 1998, p. 198.

Ainsi, en référence à la grille d'analyse « objet-fonctionnement » envisagée au début de cet article, il semble donc que l'accent soit parfois mis sur une modalité du volet « fonctionnement » (les règles de distribution des excédents) pour justifier l'exclusion de certaines organisations de l'économie sociale, alors qu'il est parfois accordé au volet « objet », dont une dimension sociale apparemment considérée comme plus marquée justifiera l'inclusion de ce même type d'organisations dans le périmètre du « tiers secteur ».

La pertinence de cette différenciation nous apparaît également sujette à caution en raison de ce que d'autres auteurs, tel B. Gui⁽³²⁾, bien que se référant eux aussi à la règle de non-distribution des excédents, n'instaurent pas pour autant de distinction entre les concepts d'économie sociale et de tiers secteur.

En revanche, ce dernier auteur se fonde sur cette même règle pour introduire une distinction entre les organisations de l'économie sociale (ou du « tiers secteur ») :

- d'« intérêt mutuel », caractérisées par la coïncidence entre les catégories « dominantes » (qui possèdent le pouvoir effectif de décision) et « bénéficiaires », et pour lesquelles la contrainte de non-distribution ne joue en conséquence qu'un rôle mineur (les coopératives, par exemple) ;
- et d'« intérêt général », caractérisées par la non-coïncidence entre catégories « dominantes » et « bénéficiaires », ces dernières ayant alors besoin d'être réellement protégées contre tout détournement éventuel du surplus par une stricte application de la règle de non-distribution (les organisations caritatives, par exemple).

A l'instar de E. Bidet⁽³³⁾, cette tentative de différenciation nous apparaît très riche sur le plan conceptuel, notamment du fait qu'elle serait susceptible de servir de fondement à la réalisation d'études comparatives, vis-à-vis desquelles la « théorie des conventions » pourrait constituer un outil particulièrement bien adapté (*cf. supra*).

Une même méconnaissance de la dimension « Politique » de l'économie sociale

Comme nous pouvons le constater, les deux notions dont nous venons de faire état se rejoignent, et cela de façon assez paradoxale compte tenu de leurs sources d'inspiration très différentes, voire radicalement contraires, en ce qu'elles tendent à remettre en cause la légitimité du rassemblement des coopératives, mutuelles et associations dans le but de constituer un secteur à part entière dit d'économie sociale.

Ce paradoxe n'est en fait qu'apparent, car il trouve fondamentalement son origine, dans les deux cas, dans une même méconnaissance de la dimension éminemment « Politique », nous avons également utilisé le terme « objectivée », qui préside à ce rassemblement.

Plus que de méconnaissance, nous pouvons même parler chez certains auteurs, et notamment chez J.-L. Laville⁽³⁴⁾, d'une forme de dénégation de cette dimension « Politique » de l'économie sociale, dimension dont cet auteur fait au contraire l'une des caractéristiques premières de l'économie solidaire ; cette

(32) B. Gui, « Fondement économique du tiers secteur », *Recma*, n° 44-45, 1^{er} trimestre 1993.

(33) E. Bidet, *op. cit.*, p. 43.

(34) J.-L. Laville, *op. cit.*

différence fondant en grande partie, à ses yeux, la distinction pouvant être établie entre cette dernière et le secteur de l'économie sociale. J.-L. Laville écrit ainsi : « *Par cette double inscription dans la sphère économique et dans la sphère politique, le projet d'économie solidaire constitue une réaction contre la banalisation qui a affecté l'économie sociale*⁽³⁵⁾. »

(35) J.-L. Laville, *op. cit.*, p. 79.

Cette conception appelle à notre sens un certain nombre de commentaires. En premier lieu, en estimant que les organisations de l'économie sociale répondent exclusivement au « paradigme de l'intérêt », leurs membres apparaissant avant tout motivés par la réalisation de « choix rationnels », il nous semble que J.-L. Laville développe une conception assez réductrice de ce secteur. Le « *vaste monde des motivations non consuméristes et non instrumentales*⁽³⁶⁾ » est heureusement aussi bien présent dans le champ de l'économie sociale, et pas seulement dans sa composante associative, comme l'ont bien montré les travaux menés par L. Boltanski et L. Thévenot à partir de la « théorie des conventions » (*cf. supra*), ainsi d'ailleurs que dans les autres secteurs de l'économie publique ou de l'économie privée à but lucratif.

(36) J.-L. Laville, *op. cit.*, p. 77. L'auteur reprend ici les termes de A. Evers.

En second lieu, en mettant ainsi l'accent sur sa dimension critique vis-à-vis du modèle dominant du marché, l'économie solidaire court un risque (dont nous avons fait état précédemment et dont J.-L. Laville est d'ailleurs lui aussi tout à fait conscient) d'« enfermement », et par là même de précarisation de ses activités. Ce risque ne doit pas à notre avis être seulement analysé d'un point de vue que l'on pourrait qualifier de « matériel », mais avant tout en termes de « philosophie politique ». Cet aspect apparaît clairement lorsque J.-L. Laville écrit notamment : « *Les acteurs de l'économie solidaire n'obéissent pas à des principes de rationalité qui leur sont donnés, ils construisent des principes de légitimation de leur action dans un mouvement qui part du sentiment éprouvé d'une insuffisance institutionnelle pour aboutir à la défense de biens communs qu'ils ont élaborés.* » Une telle affirmation apparaît à bien des égards contradictoire, dans la mesure où toute forme de légitimation requiert nécessairement la référence à ce que l'on pourrait appeler, s'inspirant en cela des travaux de P. Legendre⁽³⁷⁾, un « tiers garant ». En effet, toute revendication, si l'on peut dire, d'« autolégitimation », en ce qu'elle est par nature non opposable, se révèle intrinsèquement précaire.

(37) Voir notamment P. Legendre, *Sur la question dogmatique en Occident*, Fayard, 1999.

A cet égard, la création récente du secrétariat d'Etat à l'Economie solidaire peut être interprétée comme une tentative pour remédier à cette difficulté par l'obtention d'une reconnaissance d'ordre public. Cette solution présente bien entendu un certain nombre de limites, notamment en ce qu'elle recèle un risque d'instrumentalisation de la part de la puissance publique, dont de nombreux représentants, « imprégnés » par la tradition républicaine, manifestent fréquemment une certaine méfiance vis-à-vis des groupes intermédiaires susceptibles de s'inscrire entre l'Etat et les citoyens pris de manière individuelle. Ce risque s'est d'ailleurs peut être renforcé à partir des années 90 du fait de l'émergence et du succès du thème de l'« Etat animateur », qui aurait avant tout pour vocation de s'appuyer sur l'initiative et la mobilisation des acteurs sociaux⁽³⁸⁾.

(38) M. Barthélemy, « Associations : un nouvel âge de la participation ? », Presses de Sciences-Po, 2000. Voir aussi l'article de F. Rousseau, « Quel avenir pour les initiatives éducatives des associations ? », *Le Monde*, mardi 7 mars 2000.

Dans cette optique, le fait que J.-L. Laville propose comme modèle idéal de transformation institutionnelle susceptible d'être opérée par le secteur de l'économie solidaire la contribution que les organisations de secours mutuel du XIX^e siècle ont apportée à la formation des systèmes de protection sociale et de l'Etat-providence⁽³⁹⁾ peut apparaître à bien des égards révélateur des contradictions que comporte ce modèle. Il faut cependant bien noter que l'analyse que nous développons ici concerne uniquement le modèle théorique de l'économie solidaire, et elle ne remet donc aucune-ment en cause ce que nous avons dit plus haut sur le fait que, dans la pratique, la quasi-totalité des acteurs se revendiquant du secteur de l'économie solidaire se montrent soucieux de préserver leur indépendance ainsi que l'autonomie de leurs actions vis-à-vis de la puissance publique.

De plus, nous n'ignorons pas qu'un tel risque d'instrumentalisation et de récupération existe aussi pour le secteur de l'économie sociale, qui a toutefois pour particularité de se revendiquer collectivement comme foncièrement inséré au sein de l'économie de marché, et dont un certain nombre d'organisations ont d'ailleurs fait la preuve de leur efficacité dans ce registre, à telle enseigne que, comme le note très justement D. Demoustier⁽⁴⁰⁾, bien des entreprises à but lucratif cherchent à étendre leurs marchés en tentant d'absorber les entreprises de l'économie sociale ou de les pousser à la démutualisation.

En conséquence, à la différence de l'économie solidaire, le secteur de l'économie sociale dispose de la possibilité de s'appuyer et de « jouer » sur deux registres de légitimation, tout à la fois concurrents et complémentaires : le marché, d'une part, et la puissance publique, d'autre part. C'est dans cette pluralité, dont on a certes déjà noté qu'elle ne va pas sans poser de réels problèmes identitaires, que l'économie sociale peut trouver un moyen particulièrement efficace pour faire reconnaître la spécificité de son modèle, pour en assurer l'affirmation ainsi que la préservation de l'indépendance. N'est-ce pas d'ailleurs ce que A. Lipietz lui-même désigne implicitement lorsque, en dépit de l'exclusion du mouvement mutualiste du champ d'attribution du label d'« utilité sociale et solidaire », il écrit dans son rapport :

« Paradoxalement, cette famille institutionnelle, qui s'est la mieux coulée dans le moule général de la société "avec marché", représente la seule forme alternative d'ampleur à la logique dominante de la production pour le profit⁽⁴¹⁾. »

En définitive, c'est donc dans ce qui peut apparaître comme une véritable « construction » qu'à notre sens le caractère « objectif », ou encore « Politique », de l'économie sociale trouve son origine ; « construction » qui l'amène en quelque sorte à « faire système », et par là même à pouvoir légitimement se revendiquer comme constituant un « troisième secteur » occupant une place tout à fait originale dans l'espace économique.

A ce propos, la position de J.-L. Laville selon laquelle la conceptualisation de l'économie sociale en tant que « troisième secteur » serait à l'origine de sa « *dérive économiciste* »⁽⁴²⁾ et de sa « *banalisation* », telles que cet auteur tout au moins les diagnostique, peut apparaître relativement paradoxale. *A contrario*, il nous semble en effet que c'est justement dans cette dimension collective, qui renvoie elle-même au principe fondamental de

(39) J.-L. Laville, *op. cit.*, pp. 77-78 et p. 79.

(40) D. Demoustier, « Economie sociale et théorie économique », *Les Cahiers pour l'histoire de l'épargne*, n° 2, juin 2000.

(41) A. Lipietz, *op. cit.*

(42) J.-L. Laville, *op. cit.*, p. 79.

fédéralisme, dont on a vu qu'il a par exemple été réaffirmé dans le cadre du projet de réforme du Code de la mutualité, que l'économie sociale sera en mesure de puiser les ressources lui permettant de poursuivre son action innovatrice et ainsi de contribuer aux nécessaires transformations d'ordre socio-économiques et socio-politiques.

Disant cela, nous avons bien présentes à l'esprit les implications qui en résultent pour les responsables de l'économie sociale en ce qui concerne leur capacité à exprimer une volonté commune et continuellement réaffirmée de faire reconnaître l'originalité de leur démarche et aussi, bien sûr, d'en assurer la concrétisation.

A cet égard, les critiques relatives à la banalisation d'un certain nombre d'organisations de l'économie sociale, dont on ne peut parfois que constater le bien-fondé – ce qui n'autorise pas pour autant la possibilité d'en tirer une conclusion d'ordre général –, constituent un salutaire appel à la vigilance pour l'ensemble des responsables du secteur.

Néanmoins, cette position critique ne permet à notre sens en aucune façon de justifier sur le plan conceptuel la formalisation d'un modèle d'économie solidaire, qui aurait en quelque sorte pour vocation de réactualiser le modèle originel et idéal – et, comme tout « paradis », forcément perdu – de l'économie sociale⁽⁴³⁾.

La conception que nous développons ici peut apparaître exagérément optimiste, voire quelque peu utopique, quant à la capacité des organisations de l'économie sociale à maintenir leurs spécificités dans un environnement socio-économique marqué par de profondes transformations, dont on a vu en commençant que beaucoup ont pour conséquence de provoquer une remise en cause des principes fondateurs du secteur.

Plus que d'optimisme, nous souhaiterions parler, en ce qui nous concerne, de volontarisme. Cependant, un élément objectif récent nous conforte dans cette analyse, à savoir les nombreuses prises de position des instances représentatives de l'économie sociale à l'occasion des « consultations régionales de l'économie sociale et solidaire », tendant à réaffirmer leur souci de maintenir et de renforcer l'unité et l'identité du secteur. On ne peut pas, en effet, ignorer que ces « consultations » ont été, tout au moins au début, vécues comme une forme de remise en cause par de nombreux acteurs et représentants de l'économie sociale. De façon pour ainsi dire « naturelle », il en a résulté chez ces derniers un phénomène de renforcement de leur sentiment d'appartenance collective au secteur, tendant par là même à prouver qu'une réelle conscience identitaire demeure toujours vivace et largement partagée au sein de celui-ci.

A ce propos, il nous apparaît même possible d'avancer l'hypothèse selon laquelle la survenue de cette « réaction » constituait l'un des objectifs implicites des pouvoirs publics dans leur décision de lancer cette démarche, dont il nous semble qu'elle a permis de mettre en lumière plus de convergences que de divergences entre les acteurs se revendiquant de l'économie solidaire et ceux se réclamant de l'économie sociale. Ce dernier secteur est en effet certainement le seul à pouvoir apporter au premier non seulement un

(43) Ce qui ne signifie pas que, sur le plan Politique – là encore avec une majuscule –, un certain nombre d'acteurs adhérant à cette « sensibilité » n'aient pas la possibilité d'en revendiquer l'existence.

(44) J.-M. Collombon et M. Parodi, *op. cit.*, notamment p. 67.

accès réel au marché⁽⁴⁴⁾, mais surtout et par là même une forme de reconnaissance dont il faut avec réalisme constater qu'elle se révèle tout à fait indispensable si l'économie solidaire souhaite être fidèle à son souci légitime de promouvoir une réelle émancipation des individus.

Conclusion

Nous avons ici souhaité notamment montrer que les espaces de solidarité ont occupé au cours des décennies précédentes des champs sociaux bien différenciés, chaque époque ayant en effet vu se tisser une économie de liens sociaux, propre aux conditions qui prévalaient alors.

C'est ainsi que, depuis le début du siècle, une première période a été dominée par le développement de ce que nous avons appelé une « solidarité horizontale », privilégiant le partage et le soutien entre les « acteurs-membres » (« adhérents explicites ») des organisations de l'économie sociale. Une seconde période paraît en revanche avoir davantage favorisé une forme de « solidarité verticale », qui s'ouvre à une catégorie de « bénéficiaires-acteurs » (« adhérents implicites » ou encore « quasi-adhérents »); chacune de ces formes étant bien entendu toujours présente, même lorsque l'autre modalité domine les relations sociales.

Les organisations du champ de l'économie sociale se sont donc structurées par rapport au fonctionnement du marché, en profitant notamment des opportunités qu'il ménageait ou des défaillances qu'il connaissait. C'est ainsi que les périodes de croissance ont organisé le développement d'une économie sociale privilégiant un mode de régulation interne (« solidarité horizontale »), tandis que les périodes de crise, moments forts des processus de croissance, ont plutôt favorisé la solidarité dite « verticale ».

C'est dans cette perspective que l'on doit comprendre l'évolution des rapports entre les trois espaces, privé, public et d'économie sociale; le déplacement de leurs frontières respectives s'expliquant, pour une part importante, par les exigences de la mobilisation du surplus collectif. Dans la période récente, le poids considérable de l'inactivité (chômage structurel) a suscité l'émergence d'organisations de « solidarité verticale » articulant les logiques d'insertion et de proximité. Cela pourrait faire croire qu'il s'agit d'un phénomène d'une nature nouvelle par rapport au modèle traditionnel de la solidarité, alors qu'il ne s'agit en réalité que de l'une de ses formes particulières. ●