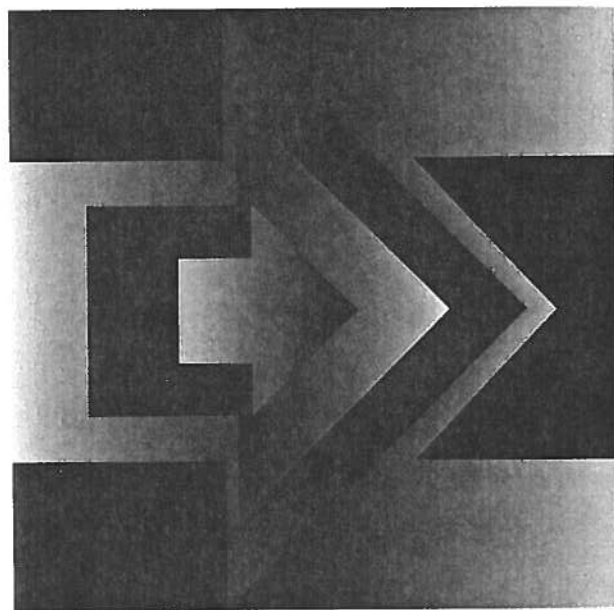


G. Liénard éd.

L'insertion : défi pour l'analyse, enjeu pour l'action



M A R D A G A

à insérer» entraîne chez celle-ci le renforcement d'une dépréciation de soi, d'un sentiment de dépersonnalisation. Inversement, les personnes qui sont déjà dites « intégrées » bénéficient d'un enrichissement de l'es-time de soi, ce qui renforce leur identité personnelle. Dans cet esprit, les stratégies d'action que mettent en œuvre les groupes dépendent de leur statut social (Herman, 1999). Les groupes à statut élevé tendront à maintenir le statut quo tandis que les membres des groupes à statut faible soit pratiqueront une mobilité individuelle pour rejoindre l'exogroupe (en se lançant, par exemple, dans des formations), soit contesteront collectivement le sort qui leur est réservé (en s'affiliant à des associations de « chômeurs actifs »).

Ce chapitre, en situant la notion d'insertion à l'intérieur du champ de la psychologie, en a démontré la plasticité et la relativité. C'est donc par la clarification des enjeux sociaux et politiques qui la sous-tendent que cette notion peut faire l'objet d'une démarche d'investigation riche et utile.

Chapitre 3 Regards économiques

Bertrand Jadoul, Marthe Nyssens et Francesca Petrella

Bien que l'insertion ne soit pas en tant que tel un objet d'étude de la théorie économique, celle-ci en aborde de nombreuses facettes. En effet, les sciences économiques ont pour objet l'analyse de l'allocation des ressources entre différents agents économiques. Sont considérés comme tels les personnes qui produisent, consomment ou travaillent. L'économie s'intéresse ainsi à la production, à la distribution (via des relations marchandes ou non marchandes) et à la consommation de biens et services. L'analyse de l'accès à un revenu monétaire et aux biens et services est donc au cœur de la théorie économique. Dans ce cadre, les analyses dans le champ de l'économie publique s'intéressent aux politiques de taxation et de redistribution ou encore à l'accès à des biens et services jugés fondamentaux par la société (tels que l'éducation, la santé, le logement et les services sociaux). Relevons également les analyses relatives au fonctionnement du marché du travail qui s'intéressent aux trajectoires d'emploi et de non-emploi.

Soulignons, d'entrée de jeu, que l'économie n'est pas une discipline homogène. Malgré la suprématie du paradigme néo-classique, elle est constituée de différents courants, dont les principes de base, les finalités et les outils conceptuels diffèrent fortement. Dans ces quelques pages,

NOTE

¹ Les stratégies d'ajustement (du terme anglais « coping ») sont envisagées comme le résultat d'un processus cognitif et comportemental qu'un individu interpose entre lui et la situation stressante pour maîtriser ou diminuer l'impact de celle-ci sur son bien-être physique et psychologique. A ce titre, elles peuvent être considérées comme un préalable (d'ordre psychosocial) de l'insertion.

Tout d'abord, l'individualisme méthodologique suppose que tout phénomène social peut être expliqué par l'agrégation de comportements individuels. Ensuite, chaque agent est caractérisé par des préférences — représentées par sa fonction d'utilité — qui sont telles qu'il peut toujours exprimer un choix entre différentes situations. Enfin, les agents cherchent à maximiser leur intérêt individuel¹, c'est-à-dire qu'ils agissent au mieux de leurs préférences. L'homo-oeconomicus va donc, sous les contraintes liées aux ressources disponibles, maximiser son utilité, comme consommateur et travailleur, et son profit, comme producteur.

Si l'on se penche, par exemple, sur la question de l'insertion professionnelle des travailleurs dans le champ des services de proximité, le refus d'un chômeur d'accepter un travail à temps partiel dans une crèche peut s'expliquer par ce comportement rationnel. Si la personne est chef de famille ayant deux enfants à charge, accepter ce travail au salaire minimum en vigueur ne lui procure aucun avantage financier compte tenu des coûts liés à ce retour à l'emploi (par exemple la suppression de la majoration des allocations familiales ou les frais de transport). Si, en outre, son retour à l'emploi engendre des frais de garde et la suppression des revenus liés à une activité via une Agence locale pour l'emploi², elle subirait même une perte de revenus (Cantillon *et al.*, 1998; De Greef, 2000). Si la personne ne prend en compte que l'utilité retirée du salaire espéré, elle préférera rester au chômage. D'autres éléments, comme l'espérance de revenus futurs plus élevés ou l'utilité liée à l'intégration dans le monde du travail, peuvent toutefois entrer en ligne de compte et modifieront son appréciation en termes d'utilité et donc éventuellement son choix.

b) L'allocation des ressources via le marché

Dans ce cadre de la rationalité, la question centrale de la théorie économique est celle de l'allocation optimale des ressources entre agents à travers des activités de production, de consommation et de distribution. Le marché, et donc l'échange via le mécanisme des prix, est le principe-clé qui conduit à l'allocation des ressources entre des agents qui cherchent à maximiser leur intérêt individuel (c'est-à-dire le profit pour les entreprises et l'utilité pour les consommateurs-travailleurs). La situation de référence est celle d'un marché de concurrence pure et parfaite, c'est-à-dire lorsque des conditions particulières d'échange sont rencontrées comme l'absence de pouvoir dans le chef des agents, une information parfaite sur les biens et les services échangés ou encore l'absence d'externalités (voir *supra*) et de biens publics. La réalité n'est, bien sûr,

pendant, notre objectif n'est pas de faire une revue de ces nombreuses analyses par rapport à la problématique d'insertion, loin s'en faut. Nous nous proposons, à partir de la question abordée dans le chapitre 12, portant sur « l'insertion dans les services de proximité », de développer comment la théorie économique contribue à cette réflexion particulière sur l'insertion. Plus précisément, nous tentons d'explicitier pourquoi nous avons recours à différents cadres d'analyse compte tenu de leurs apports et leurs limites par rapport à cette problématique de l'impact des services de proximité sur la diversité des agents économiques concernés par leur développement. En effet, le développement de ces services implique non seulement les travailleurs mais aussi les usagers et les bénévoles voire la société dans son ensemble par exemple en termes de cohésion sociale ou de développement local.

1. LE PARADIGME NÉO-CLASSIQUE ET SES EXTENSIONS

Le paradigme néo-classique s'affirme aujourd'hui comme le courant dominant en sciences économiques. La théorie néo-classique est née dans les années 1870 avec l'arrivée de l'approche marginaliste fondée par des économistes comme Léon Walras (1834-1910) ou Alfred Marshall (1842-1924). Les néo-classiques sont en quelque sorte les héritiers des auteurs classiques du XIX^e siècle qui, à la suite d'Adam Smith (1723-1790), sont partisans du libre échange et voient dans le marché le meilleur mécanisme d'allocation des ressources. Selon ces auteurs classiques, le marché opère comme une main invisible qui fait coïncider l'intérêt individuel avec l'intérêt collectif.

Cette intuition va être conceptualisée par les néo-classiques. Cette approche dite « standard » repose sur les principes de « rationalité » des agents économiques et d'allocation des ressources via le mécanisme du marché. À partir de ces postulats, des déductions logiques sont tirées, en recourant à la formalisation mathématique, à partir d'hypothèses formulées *a priori* sur les comportements de ces agents et sur le fonctionnement des institutions basées toutefois sur une connaissance intuitive ou une observation du réel (Malinvaud, 1997). Cette démarche est caractérisée par une forte cohérence interne. Elle est par essence réductrice, du fait de la complexité des phénomènes qu'elle tente d'expliquer.

a) L'homo-oeconomicus ou l'agent économique rationnel

L'homo-oeconomicus est au cœur de la théorie néo-classique. Trois postulats constituent le fondement de cette « rationalité économique ».

qu'un pâle reflet de cette situation de référence. Cependant, elle est importante car c'est à partir d'elle qu'est construite la notion d'efficacité des marchés, chère aux économistes.

L'efficacité économique est définie au sens de Pareto. L'optimum de Pareto est atteint s'il est impossible de modifier cette allocation de manière à augmenter le bien-être de certains individus sans détériorer le sort d'au moins un autre individu. La théorie du rendement social démontre que, lorsque les marchés sont complets, c'est-à-dire lorsque tout bien peut être échangé sur un marché à un prix connu de tous, l'équilibre de concurrence pure et parfaite est nécessairement efficace au sens de Pareto. Ce résultat conceptualise en quelque sorte l'intuition d'Adam Smith qui voyait le marché comme une main invisible permettant que la poursuite des intérêts individuels conduise à « l'intérêt général ». Soulignons que ce concept de Pareto et d'« intérêt général » est un critère très faible d'efficacité. En outre, il ne dit rien sur la distribution des ressources et donc sur des critères d'équité. Ce lien entre efficacité et allocation des ressources via le marché suppose la réalisation des conditions de la concurrence pure et parfaite. Si l'une d'entre elles n'est pas rencontrée, l'équilibre du marché n'est plus efficace. Nous faisons alors face aux « échecs du marché ». Relevons ainsi plusieurs caractéristiques propres au champ des services de proximité qui nous éloignent de cette situation de référence et donc d'une situation optimale.

D'abord, l'information entourant les services de proximité est fondamentalement imparfaite. En effet, il s'avère bien souvent que certains agents possèdent plus d'informations que d'autres sur des dimensions essentielles des services engendrant « des asymétries d'information ». Certains services de proximité ont une dimension relationnelle importante parce que la qualité est étroitement liée à la construction de la relation entre le prestataire et l'utilisateur. Le caractère multidimensionnel de certains services (comme pour l'aide à domicile) implique que l'information nécessaire pour juger de la qualité est particulièrement complexe. Dans ces conditions, les usagers doivent alors choisir un prestataire sans pouvoir juger, *a priori*, de la qualité de ces services. Dans d'autres cas, les bénéficiaires ne participent pas directement au service et ne peuvent donc en expérimentant eux-mêmes la qualité (par exemple, lorsqu'un parent dépose son enfant à la crèche).

Ensuite, les services de proximité engendrent de nombreuses externalités. Une externalité est un effet positif ou négatif de l'action d'un agent sur le bien-être d'autres agents, et cela sans que ces interactions ne

soient régulées par le système de prix. Les externalités sont collectives lorsqu'elles sont indivisibles, c'est-à-dire lorsqu'elles touchent simultanément un ensemble d'acteurs et donc l'environnement socioéconomique dans son ensemble. C'est le cas des services de proximité qui engendrent, en plus de la satisfaction directe des individus qui les consomment, des bénéfices collectifs. Pour prendre le cas d'un réseau de garde d'enfants, la qualité de celui-ci a une influence sur l'ensemble du fonctionnement du marché du travail, au-delà des seules parties prenantes du service, via par exemple une augmentation du taux d'activité des femmes et une réduction du taux d'absentéisme des travailleurs. Ou encore, la présence de services de proximité dans des quartiers défavorisés ou isolés, par exemple des zones rurales ou d'anciens pôles industriels, peut renforcer ou reconstruire l'attraction socioéconomique de ces territoires en y encourageant le maintien de la population, l'intensification des liens sociaux et la localisation d'entreprises.

Enfin, des situations de pouvoir se développent également compte tenu de la structure non concurrentielle de l'environnement. De nombreux créneaux sont caractérisés par un rationnement des prestataires puisque la demande excède l'offre. En effet, les subventionnements publics étant limités (garde d'enfants, services à domicile...), le nombre de prestataires l'est aussi. Ce rationnement peut être aussi expliqué par d'autres facteurs qui freinent l'entrée de nouveaux prestataires : accès difficile au capital, importance des investissements irrécupérables... Cette situation de fait nous éloigne encore une fois des conditions d'un équilibre de concurrence pure et parfaite.

Le champ des services de proximité s'éloigne donc sensiblement de la situation de référence. Dans ces conditions, l'équilibre atteint par les mécanismes de l'échange marchand ne peut plus être qualifié d'efficace au sens de Pareto. Nous faisons face aux limites du marché qui justifient donc le développement d'autres mécanismes comme l'intervention de l'Etat. La plupart des fonctionnements socioéconomiques s'écartent de la situation idéale de la concurrence pure et parfaite. Dans ce cadre, différents élargissements de la théorie néo-classique standard sont apparus progressivement afin de dépasser les limites du modèle d'équilibre concurrentiel. Une première extension vise à tenir compte du fait que le marché n'est pas le seul mécanisme de coordination des agents. D'autres formes de coordination des agents sont donc envisagées aux côtés de la coordination décentralisée opérée par le marché via le système de prix.

s'intéressent au fonctionnement du secteur non lucratif et s'attachent à expliquer leurs raisons d'être ont ainsi largement recours à la théorie des organisations (Nyssens, 2000).

Les limites du marché en cas de non-respect des conditions de la concurrence pure et parfaite renvoient à d'autres mécanismes. Par exemple, la présence d'externalités collectives appelle une intervention de l'Etat, mais sous quelle forme? Si, par exemple, les externalités engendrées par la formation des peu qualifiés, personnes au cœur de la prestation de certains services de proximité, justifient un subventionnement public, quels seront les arrangements institutionnels entre les pouvoirs publics et les organismes de formation qui limiteront les risques de comportements opportunistes dans un cadre d'information asymétrique? Si les subventions ne tiennent pas suffisamment compte des caractéristiques des usagers, les prestataires auront intérêt à prendre en charge les usagers les moins « coûteux » et refuser les usagers les plus lourds. Mais il est très difficile pour les pouvoirs publics d'observer ces pratiques. Le choix du type d'organisation peut être déterminant. Les pouvoirs publics préféreront peut-être subventionner des organisations non lucratives, comme les entreprises de formation par le travail (EFT), que des entreprises commerciales. Le fait que la finalité première des EFT ne soit pas le profit est un garde-fou mais n'est sans doute pas une garantie suffisante, chaque partie pouvant poursuivre des motivations personnelles allant à l'encontre de l'« intérêt général ». Les EFT impliquent en effet une pluralité de parties prenantes (responsables, formateurs, stagiaires et pouvoirs publics subsidiaires) qui ne poursuivent pas forcément les mêmes objectifs et dont les relations font l'objet de différents arrangements institutionnels. Epinglons, dans ce cadre, la théorie des contrats qui examine les types de contrats pouvant limiter les comportements opportunistes des agents dans un champ très large de situations où l'information est détenue de façon asymétrique entre les différentes parties de la transaction.

Tout comme la théorie néo-classique standard, ces théories économiques des organisations reposent, pour la plupart, sur le postulat de la rationalité optimisatrice des individus. Cependant, certaines d'entre elles remettent également en cause ce postulat en développant des notions telles que celle de la rationalité limitée à la suite d'Herbert Simon (1976).

d) De la rationalité « substantielle » à la rationalité limitée

Les agents n'ont en effet pas la capacité cognitive de prévoir tous les événements éventuels qui pourraient influencer le résultat des transac-

c) De la coordination par le marché à la coordination organisationnelle

Divers ensembles théoriques peuvent être mentionnés qui se regroupent en tout ou en partie : nouvelle économie institutionnelle, théorie des coûts de transaction, théories du principal-agent, école des droits de propriété... Ces théories économiques placent en leur centre les organisations, reconnaissant que le marché n'est pas le seul mécanisme d'allocation des ressources.

Bon nombre de relations entre agents sont coordonnées par des régulations non marchandes qui se substituent au système de prix. Coase (1937) est un des premiers à justifier l'existence d'entreprises en mettant en avant le fait que les transactions entre individus sur le marché comportent des coûts. Ces coûts de transaction peuvent être regroupés en deux catégories (Milgrom & Roberts, 1992) : les coûts de coordination (i.e. rencontre des agents, collecte des informations nécessaires à la transaction, négociation entre les différentes parties, etc.) et les coûts de motivation des agents (i.e. dispositifs ou incitants mis en place afin que les termes du contrat soient respectés, comme par exemple des coûts de contrôle et d'évaluation). La création d'une firme pourrait réduire ces coûts du fait que les agents délèguent, dans certaines limites, à un entrepreneur les tâches de coordination et d'organisation de la production.

Réduire l'entreprise à un ensemble de production, comme le fait le paradigme néo-classique standard, est, dans ce cadre, insuffisant. L'analyse économique des organisations considère toute organisation comme un ensemble complexe de contrats, de conventions, de normes et d'arrangements institutionnels qu'il faut analyser (Milgrom & Roberts, 1992). Les organisations ne peuvent être comprises par le seul prisme de la logique marchande puisqu'elles reposent aussi sur des logiques de redistribution et de don (Arrow, 1975; Akerlof, 1982; Collard, 1978; Phelps, 1975). Le modèle néo-classique de base réduit l'entreprise à une boîte noire et ne laisse la place qu'aux entreprises qui poursuivent la maximisation des revenus des actionnaires, postulant que l'entreprise maximise le profit, c'est-à-dire la différence entre les recettes et les coûts (y compris salariaux). La théorie des organisations ouvre, quant à elle, le champ à une diversité d'arrangements institutionnels.

Ainsi, dans le champ des services de proximité, de nombreux prestataires, tant publics que privés, n'ont pas comme finalité la recherche du profit mais poursuivent d'autres finalités comme celle de service aux membres ou à la collectivité (centres publics d'aide sociale, mutuelles, associations, coopératives de logement...). Les analyses économiques qui

tions. Lorsqu'il s'agit de choisir, par exemple, une formule d'aide à domicile pour des personnes dépendantes, peut-on affirmer que les usagers ont la capacité cognitive d'anticiper toutes les conséquences possibles de ce choix ? En outre, même si tout était prévisible, il serait impossible, fastidieux et/ou très coûteux de traduire toutes ces éventualités dans des clauses du contrat attachant à ce type de transaction. De nombreux contrats sont de fait incomplets puisqu'ils ne prennent pas en compte toutes les possibilités. Comment va réagir, par exemple, le prestataire si l'état de santé d'une personne âgée se détériore et qu'elle nécessite plus de soins ? Dans ce cas, le prestataire pourrait profiter de cette circonstance non prévue par le contrat pour ne pas remplir correctement ses engagements.

Etant donné la rationalité limitée et le risque de comportements opportunistes des agents, les théories se posent la question des types de contrats, dispositifs ou arrangements institutionnels qui limitent les coûts de motivation, c'est-à-dire qui poussent à ce que les termes du contrat soient respectés et suscitent donc la confiance entre les différentes parties. Face à l'incomplétude de l'information, des contrats de type procéduraux ou relationnels dans lesquels, plutôt que de se mettre d'accord sur tous les aspects de la transaction, on introduit un cadre général sur la procédure sous-jacente à la transaction, peuvent s'avérer plus efficaces. Ainsi, le contrat entre le prestataire d'aide à domicile et la personne dépendante peut spécifier qu'en cas de circonstance particulière, les parties concernées (prestataire, personne dépendante et son entourage, médecin traitant...) se réunissent pour mettre en place les réponses adéquates.

e) Théorie néo-classique : positive ou normative ?

Une distinction entre approche positive et approche normative est classiquement opérée au sein de la théorie économique néo-classique. Cette distinction porte essentiellement sur les objectifs que les analyses poursuivent. La théorie positive a comme but de « comprendre et d'expliquer le comportement (dans la sphère économique) des individus et des institutions qui en découlent » (Cockx, 1996). Elle se veut donc être une théorie orientée vers l'explication du fonctionnement de l'économie. Selon Lallement (1997, p. 7), « l'économie positive doit fournir le socle scientifique qui rend possible une discussion rationnelle des objectifs et des moyens d'une éventuelle politique économique. La positivité de l'économie aurait comme effet d'éclairer rationnellement les choix de toute politique publique ».

Pour être pertinents, les modèles économiques doivent pouvoir être confrontés au réel, ou en d'autres mots, les énoncés théoriques devraient être empiriquement testables. Pour ce faire, les économistes ont besoin d'observations répétitives et qui concernent un nombre suffisant d'agents (Gevers & Maniquet, 1996, p. 347). L'étude statistique, qui systématise les observations empiriques, est donc couramment utilisée. Sa capacité de tester des énoncés théoriques est toutefois réduite étant donné la nature des données existantes (non expérimentales) ou les limites des méthodes économétriques (Malinvaud, 1997). Nous pouvons toutefois questionner le caractère « objectif et neutre » de l'économie positive. En effet, on ne peut ignorer que les postulats de l'analyse économique — l'homo-oeconomicus et le marché comme principe régulateur central — comportent une dimension normative évidente, comme de nombreux auteurs l'ont souligné.

En économie publique, l'approche positive va, par exemple, étudier l'impact des décisions de politiques publiques sur le comportement des agents. A titre d'exemple, on pourrait analyser l'impact d'une subvention en espèce (sous forme d'un transfert monétaire) ou en nature (garantir l'accès à un logement social ou à des structures de garde d'enfants pour les enfants dont les parents sont à la recherche d'un emploi) dans les services sociaux. S'il est concevable de mettre en évidence ces effets via la modélisation, se pose la question de l'existence et de la disponibilité des données pour confronter ces résultats à la réalité.

L'approche normative, quant à elle, mène une réflexion, d'une part, sur les objectifs que l'on souhaiterait assigner à la société en général et, d'autre part, sur la mise en œuvre des objectifs que la société s'est donnée (Cockx, 1996; Gevers & Maniquet, 1996). Le point de départ de l'économie normative assigne à la société un objectif de maximisation du bien-être collectif. Une des préoccupations majeures devient alors la recherche d'un critère de bien-être social à partir des niveaux de bien-être individuels. Les premiers théoriciens, les utilitaristes, faisaient l'hypothèse que le bien-être social était obtenu en faisant la somme des bien-être individuels (c'est-à-dire des utilités). Arrow (1963) a toutefois démontré qu'il était impossible d'arriver à une fonction de bien-être social permettant une agrégation des préférences individuelles qui soit cohérente et donc que la comparaison inter-individuelle était vouée à l'échec. C'est pourquoi l'économie du bien-être est basée sur le concept d'efficacité au sens de Pareto qui ne nécessite aucune comparaison : une situation est optimale lorsqu'il n'est pas possible d'augmenter le bien-être d'un individu sans diminuer celui d'au moins un autre individu.

Compte tenu de la faiblesse de ce critère normatif, de nombreux théoriciens de la justice sociale ne se fondent pas sur la notion d'utilité mais explorent d'autres voies pour établir des critères de justice. Divers travaux plus récents en économie normative³ s'inspirent de philosophes anglosaxons dont un des plus connus est John Rawls. Il propose comme principe de justice sociale une distribution égalitaire des biens sociaux premiers⁴ entre individus, sauf si une inégalité favorise le sort du plus défavorisé (Rawls, 1972). L'objectif final est donc de maximiser le sort du plus défavorisé. Selon Sen (1992), la priorité donnée par Rawls à la liberté des moyens ne suffit pas à garantir une égalité de la liberté réelle des individus à poursuivre leurs fins propres. Sen propose donc un principe de justice portant sur l'égalisation des «capabilités», soit l'ensemble des fonctionnements (c'est-à-dire les caractéristiques et actions constitutives d'un individu) qu'un individu peut atteindre. Autrement dit, les capabilités représentent la liberté ou les opportunités réelles qu'a un individu de choisir entre différentes manières de vivre pour atteindre un certain bien-être (Sen, 1992). Le chapitre de Catherine Lefèvre dans ce volume sur la qualité de vie en entreprises de formation par le travail (chapitre 6) tente d'appliquer cette notion de «capabilité».

Le choix des objectifs que la société doit poursuivre est donc une question centrale de l'économie normative. Faut-il, par exemple, donner la priorité, voire réserver l'accès aux services de proximité à certains groupes-cibles ? La conception du rôle de l'Etat peut également influencer le choix des politiques sociales à mettre en œuvre. Une conception plus paternaliste favorisera sans doute des transferts en nature qui ont l'avantage de garantir que l'argent alloué à la consommation d'un bien ou service sera effectivement utilisé à cette fin. Offrir un logement social à un loyer très faible assurera un logement aux personnes concernées de manière plus sûre qu'une allocation monétaire destinée au logement mais pouvant servir à d'autres fins. L'avantage de l'allocation monétaire, par contre, est de laisser une plus grande liberté aux bénéficiaires dans leurs choix de consommation, argument central d'une conception plus libérale de l'intervention de l'Etat. D'autres arguments tels que la non-formation de ghettos et une moindre stigmatisation des bénéficiaires plaident également en faveur d'une allocation monétaire.

2. LES COURANTS HÉTÉRODOXES OU LA SOCIOÉCONOMIE

Bien que le paradigme néo-classique élargi s'avère être le courant dominant, de nombreux économistes pensent que plusieurs types d'ap-

proches peuvent coexister dans la science économique. Ce présupposé d'un nécessaire pluralisme, qui s'oppose à une rationalité économique globalisante, est sans doute un des points communs des économistes qu'on appelle parfois «hétérodoxes». Selon ces auteurs, l'analyse économique n'est pas réduite à la théorie des choix rationnels mais est définie par l'étude des mécanismes de production, d'échange et de consommation ainsi que de leur évolution dans un contexte donné. Cette approche de l'économie est parfois qualifiée de substantive (Polanyi, 1953), contrastant avec l'approche formelle qui n'envisage comme économique que les choix rationnels de maximisation opérés sous contrainte de rareté. Ces auteurs posent, entre autres, la question de la pertinence de l'extension de l'axiomatique du choix rationnel à des logiques non marchandes développée initialement pour analyser les logiques marchandes. Comme le souligne Favreau (1989), on peut s'interroger si la théorie du choix rationnel ne perd pas en cohérence ce qu'elle gagne en extension. Par exemple, dans le champ des services de proximité caractérisé par des conditions d'information imparfaite, la confiance qui peut s'établir entre les usagers et les prestataires devient centrale pour le développement de ces services. La construction de cette nécessaire confiance peut-elle être réduite à des arrangements institutionnels sous-tendus par des choix rationnels alors qu'elle se bâtit dans une construction complexe de relation de service ? Plus largement, dans ce champ où coexistent des logiques marchandes et non marchandes, est-il légitime de réduire l'analyse de la genèse et de l'action des institutions à l'agrégation de choix rationnels ?

Pour ces courants «hétérodoxes», le refus d'une approche autonomisée des phénomènes économiques par rapport aux autres sphères de la vie sociale constitue un deuxième trait commun. Ces approches appréhendent en effet l'économie non pas comme une sphère autonome, en dehors de toutes relations sociales, mais à partir des institutions, normes et forces sociales qui la composent (Dortier, 1998, p. 12-13). C'est pourquoi de nombreux auteurs renvoient à la notion d'encastrement empruntée à Polanyi (1983) qui met en exergue que l'activité économique ne peut être isolée des systèmes de relations sociales, culturelles ou politiques. L'encastrement est ici opposé à la vision «dénaturalisée» du marché. Ces approches placent donc les institutions au cœur de leurs analyses à l'instar de l'économie néo-institutionnelle dont nous avons parlé précédemment. Elles se distinguent toutefois de celle-ci en soulignant la construction sociale des institutions et en dépassant le fonctionnalisme qui envisage les institutions existantes comme celles sélectionnées pour des raisons d'efficacité tenant à la réduction des coûts de transaction. Pour ne pas «absolutiser» les institutions existantes, il s'agit

de procéder à une analyse sociologique, historique et juridique pour en comprendre la genèse. En effet, dans la mesure où un des choix principaux de ces approches est de situer les fonctionnements économiques dans l'ensemble des relations qu'ils entretiennent avec leur environnement, la science économique ne peut que prendre en compte l'apport des autres sciences sociales. Ce choix explique pourquoi l'on regroupe parfois ces différentes approches hétérodoxes sous le vocable de « socio-économie ».

Ces postulats, qui se distinguent de ceux de l'axiomatique du choix rationnel, ont des conséquences méthodologiques. Ces courants privilégient une approche compréhensive des phénomènes mettant en lien la diversité des institutions, des normes et des comportements des agents. Ce faisant, elles accordent une place importante à des analyses plutôt inductives basées sur des inférences interprétatives suggérées par l'analyse de l'histoire économique, des événements économiques et des activités économiques particulières (Malinvaud, 1997).

Ces courants hétérodoxes sont caractérisés par une grande hétérogénéité que nous ne prétendons pas exposer dans cet article. Nous allons quelque peu nous attarder sur le courant de l'« économie plurielle » dans la mesure où les initiatives locales et les services de proximité sont au centre de leur analyse. Soulignons que cette mouvance fait partie des analyses relevant de la socioéconomie au sein de laquelle, selon Lévesque, Bourque & Forgues (1997), trois courants principaux, au sein du monde francophone, peuvent être distingués : les institutionnalistes⁵, le mouvement anti-utilitariste⁶ et l'économie plurielle. Tous s'inscrivent dans la réflexion du renouvellement des politiques sociales et d'emploi, à la suite de la persistance du chômage et dans le contexte de reconfiguration de l'Etat-Providence.

L'économie plurielle repose, d'une part, sur l'encastrement politique des institutions socioéconomiques et, d'autre part, sur la nature plurielle de l'économie (Laville, 1997, p. 234-235). Si les anglo-saxons mettent en évidence l'encastrement social du marché, c'est-à-dire le fait que les actions économiques soient encadrées dans des systèmes concrets de relations sociales (Granovetter, 1985), l'encastrement politique constitue un postulat central au sein du courant francophone. Il est défini comme l'ensemble des interactions entre pouvoirs publics et initiatives se traduisant par des effets mutuels dont l'intensité et les modalités varient considérablement dans le temps. Les institutions socioéconomiques sont ainsi appréhendées via les limites imposées au marché par l'action des

mouvements sociaux et par les régulations et institutions mises en place par les pouvoirs publics.

Ainsi, si le champ des services de proximité ne peut être compris sans intégrer l'analyse de la régulation publique dont il est l'objet, en même temps, les formes qu'il a prises ne peuvent être déterminées uniquement par la régulation publique. La construction sociale de ce champ d'activités ne peut être entièrement saisie à partir d'une perspective qui privilégie la simple analyse des politiques publiques. Cette construction sociale est historiquement influencée par les initiatives d'acteurs sociaux diversifiés (militants associatifs, travailleurs sociaux, usagers, entrepreneurs...) qui, par leur existence, participent à l'évolution des formes de la régulation publique.

La notion d'économie plurielle, quant à elle, renvoie à une approche de l'organisation socioéconomique en la décomposant en trois pôles, à savoir les pôles marchand, non marchand et non monétaire. En effet, elle met en avant la nécessité de dépasser la vision dichotomique classique de l'économie basée sur l'Etat et le marché et d'envisager un troisième pôle, celui de la sphère non monétaire, caractérisée par l'autoproduction et la réciprocité. La réciprocité, que l'on retrouve par exemple dans les pratiques du don et du bénévolat, correspond à la circulation de biens et services entre des groupes ou personnes qui ne prend sens que dans la volonté de manifester un lien social entre les parties prenantes. Si les représentations dominantes de l'économie contemporaine manifestent une hiérarchisation entre ces pôles, l'économie marchande étant première, l'économie non marchande supplétive et l'économie non monétaire résiduelle, il n'en demeure pas moins important de s'intéresser aux dimensions non marchandes et non monétaires. Plutôt que de les appréhender comme des secteurs distincts du marché, ces analyses mettent l'accent sur les combinaisons entre ces différents pôles.

C'est dans ce cadre que de nombreuses analyses s'intéressent aux organisations socioéconomiques du tiers-secteur (c'est-à-dire des organisations privées dont la finalité première n'est pas la recherche du profit) dont une des spécificités est à la combinaison de différentes logiques (marchandes, non marchandes et non monétaires), des dimensions économiques et sociales. Les organisations du tiers secteur sont actives dans un très grand nombre d'activités, notamment dans le champ des services de proximité.

CONCLUSION

Le champ des services de proximité est pétri par une pluralité de logiques tant marchandes, non marchandes que non monétaires. En cela, il questionne, de manière fondamentale, les positionnements épistémologiques des économistes. Avec ce survol des différents apports de l'analyse économique à la question de l'insertion dans les services de proximité, nous avons voulu mettre en exergue la diversité des courants en science économique au-delà de la suprématie du paradigme néo-classique. Le choix d'un cadre spécifique a des implications méthodologiques importantes privilégiant tantôt une approche plus déductive, tantôt plus inductive. Si le paradigme standard «élargi» s'ouvre de manière décisive à l'analyse des institutions non marchandes, il n'en demeure pas moins un questionnement central, celui de la pertinence d'une approche initialement conçue pour appréhender des logiques marchandes. Le champ des services de proximité est donc non seulement intéressant par les défis qu'il pose à la régulation publique, question au centre du chapitre 12, mais aussi par les défis épistémologiques qu'il sous-tend en faisant apparaître, en tension, les différentes approches qui tissent les sciences économiques.

NOTES

¹ Il ne faut pas confondre intérêt individuel et égoïsme. Les choix de l'agent peuvent être guidés également par des valeurs altruistes.

² Les Agences Locales pour l'Emploi (ALE), auxquelles l'inscription est obligatoire pour les chômeurs de longue durée, permettent aux chômeurs et aux bénéficiaires du revenu minimum d'existence (minimex) de travailler au maximum 45 heures par mois en recevant approximativement 4 euros de l'heure et en gardant leur allocation (chômage ou revenu minimum d'existence), dans des activités qui ne sont pas organisées par le marché (aide ménagère, petit jardinage, etc.).

³ Voir, par exemple, Fleurbaey, M. & Mongin, Ph., dir. (1999).

⁴ Par biens sociaux premiers, Rawls désigne l'ensemble des conditions indispensables et moyens généraux permettant à chacun de poursuivre sa conception de la vie bonne. Ce sont principalement «les libertés fondamentales (droit de vote, d'expression, etc.), la richesse, le revenu, les chances d'accès à un travail valorisé, les pouvoirs et les prérogatives et les bases sociales du respect de soi» (Van Parijs, 1991).

⁵ Les institutionnalistes français regroupent l'école de la régulation, sous l'impulsion des travaux d'Aglietta et de Boyer, articule l'analyse historique des institutions sociales et de l'organisation économique à partir de l'étude du fordisme, en tant que mode de production et de régulation dominant de l'après-guerre. Ces analyses ont ainsi éclairé la compréhension des différentes crises économiques et leurs conséquences, notamment sur le plan du chômage compte tenu des points de rupture qui ont ébranlé les compromis sociaux. La théorie des conventions analyse quant à elle la multiplicité des formes de coordination. Le marché n'est qu'une de ces formes. Les conventions, c'est-à-dire l'ensemble de normes, valeurs et représentations collectives qui servent de références aux individus, en sont une autre. Les conventions sont analysées ici en termes d'apprentissage individuel et collectif dans un monde caractérisé par la rationalité limitée. Pour une analyse de l'aide à domicile en termes de conventions, voir Enjolras (1994).

⁶ Le mouvement anti-utilitariste en sciences sociales (MAUSS) part fondamentalement d'une critique d'ordre épistémologique du paradigme néo-classique tout en s'inscrivant dans une volonté de renouvellement des pratiques de l'économie. Ce mouvement dénonce «l'économisme» — c'est-à-dire le fait que les calculs d'utilité envahissent tant les analyses en sciences sociales que les pratiques sociales. Pour ces auteurs, l'analyse des logiques de don doit être au cœur des sciences sociales car elles sont au fondement des rapports sociaux (Lévesque *et al.*, 1997, p. 268).