

Centre de recherche pour la solidarité et l'innovation sociale (CERISIS)
Université catholique de Louvain (UCL)
Boulevard Devreux, 6
6000 Charleroi
Belgique

Institut d'études du développement (IED)
Université catholique de Louvain (UCL)
Place des Doyens, 1
1348 Louvain-la-Neuve
Belgique

Conservatoire national des arts et métiers (CNAM)
Rue Saint-Martin, 292
75141 Paris Cédex 03
France



Dans un contexte de prégnance des problématiques liées à l'exclusion, nous analysons les processus d'institutionnalisation d'organisations d'économie sociale et solidaire qui ont une dimension clairement économique, à travers une activité continue de production de biens et services, et qui poursuivent explicitement un objectif de création d'emplois pour des personnes défavorisées.

Nous stabilisons le concept d'encastrement, demeuré fortement polysémique dans la littérature et rarement opérationnalisé, en étudiant l'encastrement politique des organisations d'économie sociale et solidaire, c'est-à-dire l'inscription de ces organisations dans l'espace public et au sein des politiques publiques, selon une relation d'influence réciproque. C'est donc à travers une hypothèse de co-construction du champ que nous examinons les processus d'institutionnalisation de ces organisations. Nous étudions le double mouvement selon lequel, d'une part, ces organisations parviennent à s'inscrire dans le débat public, à se constituer en tant qu'acteur politique et à mener au développement de politiques publiques. D'autre part, l'inscription spécifique de ces organisations dans l'espace public et dans le paysage des politiques publiques peut influencer en retour les pratiques organisationnelles développées, entendues dans un sens pluriel. Nous inscrivons en effet la recherche au sein des travaux de l'économie plurielle, fondés sur une conception substantive de l'économie telle que mise en avant par Polanyi.

Pour tester la valeur heuristique du concept d'encastrement politique proposé dans la thèse, nous l'opérationnalisons dans deux terrains différents, un terrain Nord et un terrain Sud, où varient les formes d'action publique des organisations d'économie sociale et solidaire ainsi que les formes d'action publique de l'Etat. Il s'agit, d'une part, des entreprises sociales d'insertion par le travail en Région wallonne de Belgique et, d'autre part, des coopératives populaires de l'Etat de Rio de Janeiro au Brésil. Au-delà des conclusions propres à chaque étude de cas, cela nous permet de formuler des conclusions transversales relatives à la manière dont les organisations d'économie sociale et solidaire combinent une dimension économique – de production de biens et services –, une dimension sociale – de service à la collectivité – et une dimension politique – d'expression collective dans l'espace public.

ISBN 978-2-87463-157-3



idoc.com
l'édition universitaire en ligne



UCL

UCL PRESSES
UNIVERSITAIRES
DE LOUVAIN

Organisations d'économie sociale et solidaire. Lectures de réalités Nord et Sud

576 | 2009

Andreia Lemaître

Organisations d'économie sociale et solidaire. Lecture de réalités Nord et Sud à travers l'encastrement politique et une approche plurielle de l'économie

ANDREIA LEMAÎTRE

MARS 2009

Thèse présentée en vue de l'obtention du grade
de docteur en sciences politiques et sociales
(développement-population-environnement)
de l'Université catholique de Louvain
et du grade de docteur en sociologie
du Conservatoire national
des arts et métiers à Paris

Faculté des sciences
économiques, sociales et politiques

Université catholique de Louvain



CONSERVATOIRE NATIONAL DES ARTS ET
METIERS
Ecole doctorale Entreprise Travail Emploi



UNIVERSITE CATHOLIQUE DE LOUVAIN
Faculté des sciences économiques, sociales et
politiques
Département des sciences de la population et du
développement

Organisations d'économie sociale et solidaire

Lecture de réalités Nord et Sud à travers l'encastrement politique et une approche plurielle de l'économie

Andreia Lemaître

Thèse présentée en vue de l'obtention des titres de
docteur en sciences sociales et politiques de l'Université catholique de Louvain
et de docteur en sociologie du Conservatoire National des Arts et Métiers

Directeurs de thèse :

Jean-Louis Laville

Prof. au Conservatoire National des Arts et Métiers

Marthe Nyssens

Prof. à l'Université catholique de Louvain

Jury de thèse :

Genauto C. de França Filho

Prof. à l'Université fédérale de Bahia

Jacques Defourny

Prof. à l'Université de Liège

Frédéric Lapeyre

Prof. à l'Université catholique de Louvain

Georges Liénard

Prof. à l'Université catholique de Louvain

Paris, Louvain-la-Neuve, mars 2009

Remerciements

En Belgique comme au Brésil, cette thèse a été bien loin de constituer une entreprise solitaire, même si ses limites et inachèvements relèvent de mon entière responsabilité. Il semble impossible de nommer toutes les personnes qui, généreusement, m'ont encouragée et/ou ont nourri le travail d'éléments de réflexion. Néanmoins, il y en a certaines que je ne peux m'empêcher de citer car la thèse leur doit beaucoup.

En premier lieu, le professeur Marthe Nyssens, co-promotrice, qui a fait preuve d'un encadrement engagé, extrêmement stimulant intellectuellement et particulièrement humain. Merci pour les nombreuses relectures et discussions, attentives, riches, à la fois exigeantes et éclairantes, pour une étonnante capacité à tirer les chercheurs vers le haut tout en faisant preuve d'une grande humanité. Merci pour m'avoir appris le métier et m'avoir fait confiance.

Je remercie aussi tout particulièrement le professeur Jean-Louis Laville, co-promoteur, dont les conseils, échanges et relectures ont éveillé en moi un profond intérêt pour de nouveaux champs disciplinaires. Chaque rencontre a accru ma passion pour le sujet et m'a fait accomplir de grands « sauts » intellectuels.

Je veux également remercier spécialement le professeur Georges Liénard, dont les apports à la thèse sont également nombreux, notamment du point de vue méthodologique. Je le remercie aussi pour sa direction du Centre de Recherche Interdisciplinaire pour la Solidarité et l'Innovation Sociale (CERISIS) qui, tout en étant particulièrement humaine, a allié admirablement pertinences scientifique et sociale.

Je suis reconnaissante au professeur Frédéric Lapeyre pour avoir accompagné la thèse, de ses remarques pertinentes, au sein du Comité d'encadrement.

Mes remerciements s'adressent aussi aux professeurs Jacques Defourny et Genauto Carvalho de França Filho qui ont accepté d'être membres du jury

et d'en enrichir les débats, même si cela a dû impliquer un long déplacement...

Merci à l'ensemble de mes collègues du CERISIS et de l'Institut d'Etudes du Développement (IED) de l'Université catholique de Louvain, qui ont constitué un environnement de travail stimulant sur le plan de la recherche et très agréable d'un point de vue humain. Un immense merci à Florence Degavre et Eric Mangez, dont l'appui a été aussi important que multiforme. Au-delà du soutien et de l'amitié, ils me prouvent à chaque fois combien recherche peut rimer avec relations solidaires et harmonieuses entre collègues.

Merci aux collègues du CNAM pour les échanges réalisés lors du séminaire doctoral.

Merci à Catherine Letocart et Nadine da Rocha pour les nombreuses démarches liées à la cotutelle.

Je remercie également le Fonds National de la Recherche Scientifique belge qui a financé la thèse et qui octroie aux chercheurs toute la liberté nécessaire pour que leur passion intellectuelle puisse s'accomplir.

Merci à Maria Angela Campelo de Melo pour m'avoir accueillie à l'Université Catholique Pontificale de Rio de Janeiro et tant d'autres choses.

Merci à Laurent Fraisse pour les discussions passionnantes sur le Brésil et Thomas Miessen pour celles sur l'espace public. Merci à Evaldo Martins pour l'aide précieuse au niveau de la mise en page.

Je remercie aussi de tout cœur les relecteurs du manuscrit, pour leur attention et l'ensemble de leurs suggestions fort pertinentes : Céline Caudron, Lotte Damhuis, Patrick Depienne, Isabel Lemaître-Coelho, Sofia Lemaître, Alain Loute, Eric Mangez, Yannick Sand et Silvia Terra Rafael.

Merci à tous mes proches qui m'ont tellement soutenue et encouragée. Je dois en particulier immensément de force à mes très chers parents, mon frère, Tiago, et mes sœurs, Sofia et Letícia, ainsi qu'à Math et Gégé, Mag, Silvia, Steph et Jérôme, Emilien, Heitor et Darius, Céline, Julie et Nicolas, Marie, François et Izabel.

Enfin, et peut-être surtout, cette thèse est le fruit d'un échange de savoirs avec de très nombreuses personnes que j'ai eu la chance de rencontrer au long du cheminement et qui ont accepté de partager avec moi un ensemble généreux et riche d'informations et de questionnements. Je remercie les personnes interviewées en Région wallonne.

Je pense également à de nombreux membres de coopératives populaires et du mouvement d'économie solidaire au Brésil et, particulièrement, aux membres des initiatives interviewées et du Centre d'Action Communautaire (CEDAC) de Rio de Janeiro. Toute ma gratitude va à Angelina, Rosinha, Adriana, Nete, Marcos, Anderson, João Luiz, Paulinha, Bebel, Belinha, Zélia, Teresinha, Lu, Glaucia et Dona Isabel. Il m'est en fait impossible de citer tous les noms tant ils sont nombreux et à certains j'ai promis le strict anonymat. Merci pour m'avoir accueillie avec disponibilité et « carinho ». Merci de vous être engagés dans mon travail, m'avoir incluse, tout en comprenant et respectant ma position particulière. Merci pour m'avoir introduite dans tant de lieux et ouverte à tant de réflexions nouvelles. Merci pour la confiance. J'espère en avoir été digne.

Si j'expose certaines critiques, c'est que le monde est (heureusement) humain et que vous m'avez toujours forcée à complexifier mon regard. Cette thèse ne se veut pas désenchantée. Elle n'est possible que parce que vous êtes suffisamment courageux pour dépasser les contradictions de l'action par l'action. Merci pour vos initiatives innovantes qui donnent tant à penser pour oser imaginer un monde plus beau.

*« Nous vous rapportons l'histoire d'un voyage
L'expédition comprend un marchand et son subalterne
Regardez bien comment ils agissent
Leur conduite vous paraît familière, découvrez-la insolite
Sous la règle consacrée, décelez l'inexplicable
Cherchez-en la nécessité
Nous vous en prions instamment
Ne dites jamais c'est naturel
Devant les événements de chaque jour
A l'heure où règne le désordre,
Où l'humanité se déshumanise
Ne dites jamais c'est naturel,
Afin que rien ne passe pour immuable »*

BERTOLT BRECHT, *L'exception et la règle.*

*« Personne n'éduque autrui.
Personne ne s'éduque seul.
Les êtres humains s'éduquent ensemble,
par l'intermédiaire du monde »*

PAULO FREIRE, *Pédagogie de l'opprimé.*

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION GENERALE	1
-----------------------------	---

PARTIE 1 : L'ENCASTREMENT.....	5
--------------------------------	---

CHAPITRE 1.....

DE LA THEORIE DES ORGANISATIONS AU CONCEPT D'ENCASTREMENT.....

1. LA THEORIE DES ORGANISATIONS EN ECONOMIE ET EN SOCIOLOGIE.....

1.1. Les approches orthodoxes en économie : les théories néo-classiques, les théories contractualistes et la nouvelle économie institutionnelle 8

1.1.1. Les théories néo-classiques : la firme productive est une « boîte noire » définie par la technologie 9

La concurrence pure et parfaite et l'optimalité du marché 9

La concurrence imparfaite et les échecs de marché 12

1.1.2. Les théories contractualistes : l'organisation est une « fiction légale » optimale face à des problèmes d'information..... 13

1.1.3. La nouvelle économie institutionnelle : l'organisation est une « structure de gouvernance » qui permet de minimiser les coûts de transaction 17

1.1.4. Conclusion intermédiaire sur les approches orthodoxes en économie..... 21

1.2. Les approches sociologiques des organisations 24

1.2.1. Les précurseurs : l'organisation est un modèle rationnel..... 24

1.2.2. Le courant des relations humaines : l'organisation est un ensemble humain 26

1.2.3. Les modèles fonctionnalistes : l'organisation est le produit de l'environnement 27

1.2.4. L'analyse stratégique : l'organisation est un construit par des acteurs 28

1.2.5. Sociologie de l'identité et de la culture : l'organisation est un système de liens sociaux..... 29

1.2.6. Sociologie constructiviste : l'organisation est un système socialement construit de significations communes..... 30

1.2.7. Le néo-institutionnalisme sociologique : l'organisation est un système de légitimité qui reflète l'environnement socialement construit..... 31

1.2.8. Conclusion intermédiaire sur les approches sociologiques des organisations 33

2. LES THEORIES DE L'ENCASTREMENT : LA SOCIOLOGIE ECONOMIQUE ET LES APPROCHES HETERODOXES EN ECONOMIE.....

2.1. Granovetter ou l'encastrement réticulaire des marchés 41

2.2. Les approches hétérodoxes en économie 46

2.2.1. L'économie des conventions : l'organisation est un quasi-pacte social qui témoigne de la nature des valeurs du collectif formé..... 47

2.2.2 La théorie de la régulation : l'entreprise témoigne du rapport de force fondant le mode de régulation 50

2.2.3. Conclusion intermédiaire sur les approches hétérodoxes en économie ... 53

2.3. Polanyi, une approche large de l'encastrement	55
2.3.1. Une conception substantive de l'économie.....	56
2.3.2. L'encastrement et ses modalités	59
2.3.3. Le double mouvement chez Polanyi.....	61
3. CONCLUSION.....	63
<u>CHAPITRE 2.....</u>	<u>67</u>
<u>CADRE D'ANALYSE, PROGRAMME DE RECHERCHE ET METHODOLOGIE</u>	<u>67</u>
1. QUESTION DE RECHERCHE.....	67
2. CADRE D'ANALYSE : ENCASTREMENT POLITIQUE ET CONCEPTION	
PLURIELLE DE L'ORGANISATION	68
2.1. Les modes d'encastrement politique des organisations	68
2.1.1. Une approche bipolaire du politique.....	68
2.1.2. Une conception extensive de l'action publique	70
2.1.3. Le concept d'encastrement politique	71
2.2. Une conception plurielle de l'organisation	73
3. PROGRAMME DE RECHERCHE.....	73
3.1. Premier volet : analyse institutionnelle de la co-construction du champ	74
3.2. Second volet : analyse des modes d'organisation à cadre institutionnel donné	75
4. CHAMP DE RECHERCHE.....	80
5. METHODOLOGIE.....	81
5.1. Echantillonnage	82
5.1.1. L'étude de cas en Région wallonne : 15 entreprises sociales d'insertion par le travail.....	83
5.1.2. L'étude de cas dans l'Etat de Rio de Janeiro : 15 coopératives populaires	85
5.2. Collecte et traitement de données	88
5.2.1. Collecte de données en Région wallonne	88
5.2.2. Collecte de données dans l'Etat de Rio de Janeiro	89
5.2.3. Traitement des données	92
PARTIE 2 : L'ETUDE DE CAS NORD.....	97
<u>CHAPITRE 3.....</u>	<u>99</u>
<u>ANALYSE INSTITUTIONNELLE DE LA CO-CONSTRUCTION DU CHAMP DES</u>	
<u>ENTREPRISES SOCIALES D'INSERTION PAR LE TRAVAIL</u>	<u>99</u>
1. INTRODUCTION.....	99
2. ANALYSE DIACHRONIQUE DE L'INTERACTION ENTRE LES ENTREPRISES	
SOCIALES D'INSERTION PAR LE TRAVAIL ET LES POLITIQUES PUBLIQUES. 101	
2.1. La place du Tiers secteur face à l'Etat	101
2.2. L'émergence « en contestation » des entreprises sociales d'insertion par le travail.....	102
2.3. « Le partenariat » : la progressive institutionnalisation des entreprises sociales d'insertion par le travail au sein des politiques publiques.....	106
2.4. L'institutionnalisation des entreprises sociales d'insertion par le travail au sein des politiques publiques doit être replacée dans un contexte de croissance des politiques actives d'emploi	111
2.4.1. Des « politiques passives » aux « politiques actives d'emploi ».....	111
2.4.2. Les politiques d'activation et l'Etat social actif.....	113

2.4.3. Les entreprises sociales d'insertion par le travail et l'évolution des politiques publiques.....	116
3. LES ENJEUX DE L'INSTITUTIONNALISATION AU SEIN DES POLITIQUES DE L'ETAT SOCIAL ACTIF POUR LES ENTREPRISES SOCIALES D'INSERTION PAR LE TRAVAIL.....	118
4. CONCLUSION.....	123
CHAPITRE 4.....	127
<u>ANALYSE DES MODES D'ORGANISATION DES ENTREPRISES SOCIALES D'INSERTION PAR LE TRAVAIL</u>	<u>127</u>
1. INTRODUCTION.....	127
2. LA FINALITE POURSUIVIE.....	128
2.1. La dimension économique des entreprises sociales d'insertion par le travail	128
2.2. La dimension sociale des entreprises sociales d'insertion par le travail	129
2.3. La dimension politique des entreprises sociales d'insertion par le travail	131
3. LES STRUCTURES DE GOUVERNANCE DEVELOPPEES : LA PLURALITE DE PARTIES PRENANTES.....	132
4. LES LOGIQUES D'ECHANGE MOBILISEES : L'HYBRIDATION DES RESSOURCES	137
4.1. Une conception plurielle de l'économie	137
4.2. Les relations d'échange de biens et services des entreprises sociales d'insertion par le travail.....	138
4.2.1. Les relations marchandes.....	143
4.2.2. Les relations réciprocatrices.....	144
4.2.3 Les relations redistributives.....	145
4.3. Les différents types de mixité des ressources par les entreprises sociales d'insertion par le travail : trois groupes se dégagent.....	148
4.3.1. Les « Entreprises d'insertion » agréées quasi-marchandes à finalité sociale simple	150
4.3.2. Les « Entreprises d'insertion » agréées hybrides à finalité sociale simple	151
4.3.3 Les associations sans but lucratif à dominante non-marchande à finalité sociale multiple	152
4.3.4. L'exception : la société commerciale marchande à finalité sociale simple	153
5. LES MODES D'ORGANISATION SELON LES MODES D'ENCASTREMENT POLITIQUE DES ORGANISATIONS.....	154
6. L'EVOLUTION DES ENTREPRISES SOCIALES D'INSERTION PAR LE TRAVAIL : ETUDES APPROFONDIES DE CAS.....	156
6.1. Organisation A : une association sans but lucratif : une organisation à dominante non-marchande : <i>des objectifs sociaux multiples</i>	157
6.1.1. Histoire générale et impulsion réciprocatrice.....	157
6.1.2. La finalité poursuivie : <i>des objectifs sociaux multiples, en tension</i>	159
6.1.3. Les structures de gouvernance développées : un renforcement du Conseil d'administration, vers une moindre participation des travailleurs	161
6.1.4. Les logiques d'échange mobilisées : <i>une organisation à dominante non-marchande</i>	162
6.1.5. Conclusion sur l'évolution de l'organisation.....	163

6.2. Organisation B : une société coopérative à finalité sociale agréée « Entreprise d'insertion » : une organisation quasi-marchande : <i>de l'éducation permanente à l'insertion par le travail</i>	164
6.2.1. Histoire générale et impulsion réciproitaire.....	164
6.2.2. La finalité poursuivie : <i>l'insertion, un droit social</i>	166
6.2.3. Les structures de gouvernance développées : un renforcement du Conseil d'administration, vers une moindre participation des travailleurs	168
6.2.4. Les logiques d'échange mobilisées : <i>une organisation quasi-marchande</i>	169
6.2.5. Conclusion sur l'évolution de l'organisation.....	170
6.3. Organisation C : une société coopérative à finalité sociale agréée « Entreprise d'insertion » : une organisation quasi-marchande : <i>entreprendre en insérant par le travail</i>	172
6.3.1. Histoire générale et impulsion réciproitaire.....	172
6.3.2. La finalité poursuivie : <i>l'insertion professionnelle de « DEPP »</i>	174
6.3.3. Les structures de gouvernance développées : <i>pas de participation des travailleurs</i>	175
6.3.4. Les logiques d'échange mobilisées : <i>une organisation quasi-marchande</i>	176
6.3.5. Conclusion sur l'évolution de l'organisation.....	177
6.4. Conclusion intermédiaire.....	178
7. CONCLUSION.....	183
PARTIE 3 : L'ETUDE DE CAS SUD	187
CHAPITRE 5.....	189
ANALYSE INSTITUTIONNELLE DE LA CO-CONSTRUCTION DU CHAMP DE L'ECONOMIE SOLIDAIRE	189
1. INTRODUCTION	189
2. ANALYSE INSTITUTIONNELLE DE LA CO-CONSTRUCTION DU CHAMP DE L'ECONOMIE SOLIDAIRE	191
2.1. La coexistence d'un coopérativisme traditionnel et d'un coopérativisme populaire.....	191
2.2. De « l'associativisme-coopérativisme », ou « initiatives de création de travail et de revenu », aux « initiatives d'économie solidaire »	195
2.3. Vers une diversification des initiatives d'économie solidaire.....	198
2.4. Des réseaux d'économie solidaire au mouvement d'économie solidaire et au Secrétariat National d'Economie Solidaire.....	201
2.4.1. Le Forum Social Mondial et la constitution du Groupe de Travail Brésilien d'Economie Solidaire.....	202
2.4.2. Du GT Brésilien au Secrétariat National d'Economie Solidaire et au Forum Brésilien d'Economie Solidaire	202
2.4.3. La construction du Forum Brésilien d'Economie Solidaire et le développement des Forums d'économie solidaire	206
<i>Spécificités des Forums</i>	210
2.4.4. Sur l'insertion des initiatives d'économie solidaire dans le mouvement	211
2.5. Récapitulatif de l'analyse institutionnelle et présentation du champ de l'économie solidaire aujourd'hui	214

2.6. Sur l'importance des structures d'appui au développement de l'économie solidaire	218
3. L'ECONOMIE SOLIDAIRE : UN MOUVEMENT SOCIAL REVENDIQUANT	
L'AUTOGESTION	221
3.1. Les valeurs de l'économie solidaire. « L'économie solidaire c'est l'autogestion »	222
3.1.1. La coopération	222
3.1.2. La solidarité	223
3.1.3. Le critère discriminant : l'autogestion	224
<i>Définition formelle de l'autogestion.....</i>	<i>224</i>
<i>Elargissement de la définition en fonction du contexte d'émergence de la critique sociale</i>	<i>225</i>
3.2. L'économie solidaire en tant que mouvement social	228
3.2.1. Mouvement social et projet politique	228
3.2.2. Une récente et nouvelle voie d'institutionnalisation	230
3.2.3. Une relation étroite entre le mouvement et les pouvoirs publics, à travers le SENAES	232
3.3. Quelques enjeux des politiques publiques naissantes	235
3.3.1. Le renforcement de la dimension économique des initiatives d'économie solidaire	235
3.3.2. Le mode d'attribution des ressources publiques, l'amplification et la continuité des politiques publiques.....	238
4. CONCLUSION.....	240
CHAPITRE 6.....	245
ANALYSE DES MODES D'ORGANISATION DES COOPERATIVES POPULAIRES.....	245
1. L'ECONOMIE SOLIDAIRE : UN MOUVEMENT SOCIAL METTANT A L'AVANT- PLAN L'AUTOGESTION	245
2. ANALYSE DES MODES D'ORGANISATION.....	255
2.1. L'hétérogénéité des pratiques	255
2.1.1. Les petites organisations populaires insérées dans des mouvements sociaux	255
<i>L'impulsion réciproitaire : l'importance de la structure d'appui du Tiers secteur</i>	<i>256</i>
<i>La finalité : création de travail et de revenu, capacitation et militance.....</i>	<i>257</i>
<i>Les structures de gouvernance : coopérativisme et autogestion</i>	<i>281</i>
<i>Les logiques d'échange mobilisées : importance de la coopération internationale.....</i>	<i>285</i>
2.1.2. Les organisations plus fortes économiquement : organisations populaires ne participant pas à des mouvements sociaux et organisations d'économie solidaire aux travailleurs moins précarisés	289
<i>L'impulsion réciproitaire : davantage de protagonisme des acteurs de base</i>	<i>289</i>
<i>La finalité : création de travail et de revenu, formation et dignité au travail</i>	<i>292</i>
<i>Les structures de gouvernance : coopérativisme sans autogestion</i>	<i>300</i>
<i>Les logiques d'échange mobilisées : des organisations marchandes</i>	<i>305</i>
2.1.3. Une initiative moins fréquente : l'association autonome	307
<i>L'impulsion réciproitaire : une femme du quartier aimant l'artisanat.....</i>	<i>307</i>

<i>La finalité : création de travail et de revenu adaptée aux conditions de vie des femmes</i>	308
<i>Les structures de gouvernance : ni coopérativisme ni autogestion</i>	313
<i>Les logiques d'échange mobilisées : une association marchande</i>	316
2.2. L'inscription en mouvement social ne définit pas les pratiques organisationnelles	317
3. CONCLUSION	318
CONCLUSION GENERALE	323
La pertinence heuristique du concept d'encastrement politique	329
De l'importance des politiques publiques dans les processus d'institutionnalisation	330
De la solidarité déployée au sein des organisations	333
La sécurisation des parcours, à travers des liens multilatéraux ou inégalitaires	334
L'accès à l'espace public, à travers des liens horizontaux égalitaires	337
Vers une approche tridimensionnelle de l'inclusion : économique, sociale et politique	338
Retour sur le concept d'espace public	340
De la tension entre l'inscription dans l'espace public et l'économique ..	343
Des innovations partielles	344
BIBLIOGRAPHIE	347
ANNEXES	363
A.1. OBSERVATION DE RENCONTRES D'ACTEURS POUR LE PREMIER VOLET DE LA RECHERCHE	363
A.2. REGION WALLONNE : QUESTIONNAIRE PORTANT SUR LES OBJECTIFS, LES STRUCTURES DE GOUVERNANCE ET LES RELATIONS EXTERNES DE L'ORGANISATION	364
A.3. REGION WALLONNE : GUIDE D'ENTRETIEN PORTANT SUR LES RESSOURCES MONETAIRES ET NON-MONETAIRES DE L'ORGANISATION	383
A.4. REGION WALLONNE : QUESTIONNAIRE PORTANT SUR L'EVOLUTION HISTORIQUE DE L'ORGANISATION	393
A.5. RIO DE JANEIRO : QUESTIONNAIRE PORTANT SUR LES OBJECTIFS, LES STRUCTURES DE GOUVERNANCE ET LES RELATIONS EXTERNES DE L'ORGANISATION	398
A.6. MASQUE EXCELL D'ENCODAGE DES RESSOURCES MOBILISEES PAR LES ENTREPRISES SOCIALES D'INSERTION PAR LE TRAVAIL EN REGION WALLONNE ..	405
A.7. MASQUE EXCELL D'ENCODAGE DES RESSOURCES MOBILISEES PAR LES COOPERATIVES POPULAIRES DANS L'ETAT DE RIO DE JANEIRO	424

INTRODUCTION GENERALE

Les organisations relevant de l'économie sociale et solidaire sont aujourd'hui au cœur de nombreux débats sociaux, économiques et politiques contemporains. De manière générale, la crise actuelle de l'Etat-providence et du couple traditionnel Etat - marché dans l'Union européenne et la perte de légitimité des discours sur le « tout au marché » dans les pays du Sud et de l'Est (Peemans 2004) nous conduisent à interroger le rôle de ces organisations. Cette interrogation constitue un enjeu important pour la réflexion sur le développement : l'existence de telles initiatives questionne l'efficacité d'un discours modernisateur basé sur la seule logique de l'accumulation et en assigne les limites pratiques.

En particulier, la question de l'exclusion d'un nombre important d'individus du marché du travail, ou les conditions de précarisation de ceux-ci, sont indubitablement au cœur du malaise ressenti vis-à-vis du modèle dominant de gestion de l'économie, et ce dans divers contextes. Face à la montée des problématiques liées à l'inclusion sociale au sein des activités économiques, la thèse vise à interroger le rôle des organisations d'économie sociale et solidaire qui :

- ont une dimension clairement économique, à travers une activité continue de production de biens et services ;
- poursuivent explicitement un objectif de création d'emplois pour des personnes défavorisées.

De manière générale, les organisations d'économie sociale et solidaire regroupent les initiatives dont la propriété n'est pas étatique, ce qui les distingue des services publics, et dont la finalité n'est pas la maximisation du profit, ce qui les distingue des organisations privées lucratives. Nous définissons les organisations d'économie sociale et solidaire comme étant des initiatives non-étatiques, qui émanent d'une dynamique collective, caractérisées par une finalité de service aux membres ou à la collectivité plutôt que de profit (Defourny et Develtere 1999).

Nous travaillons dans deux contextes, issus de l'Europe continentale (Belgique) et d'Amérique Latine (Brésil). En Belgique, on parle d'*économie sociale* et une définition de celle-ci est relativement stabilisée dans la

littérature de même que parmi les acteurs de terrain.¹ Elle regroupe « *les activités économiques exercées par des sociétés, principalement coopératives, des mutualités et des associations dont l'éthique se traduit par les principes suivants : finalité de service aux membres ou à la collectivité plutôt que de profit, autonomie de gestion, processus de décision démocratique et primauté des personnes et du travail sur le capital dans la répartition des revenus* » (Defourny et Develtere 1999, p. 38). Ces quatre critères ont été adoptés, en 1990, par le Conseil Wallon de l'Economie Sociale (CWES). Au Brésil, l'expression utilisée est davantage celle d'*économie solidaire*. Comme dans de nombreux pays du Sud, elle inclut notamment une série d'initiatives collectives dont l'objectif est d'améliorer les conditions de vie des membres, issus souvent de la classe populaire (Defourny et Develtere 1999). Il n'existe pas, comme en Belgique, de définition aussi stabilisée parmi les acteurs, c'est pourquoi la thèse dressera les contours de l'économie solidaire au Brésil (chapitre 5).

La recherche doctorale porte donc sur ces organisations qui se distinguent de la forme entrepreneuriale de type lucratif pour développer des pratiques mues par des objectifs économiques mais aussi par des objectifs sociaux et politiques. La thèse vise à analyser comment elles tentent de répondre à des demandes sociales, comme celle de l'inclusion sociale de personnes défavorisées, et comment elles s'inscrivent au sein de la société et déploient ainsi une dimension politique. Ce faisant, nous inscrivons la recherche doctorale dans le sillage des travaux du réseau européen de recherche EMES (Borzaga et Defourny 2001 ; Nyssens 2006), qui a notamment développé un idéal-type d'organisation aux objectifs multiples (Evers 2001).

Nous étudions les processus d'institutionnalisation de ces initiatives, c'est-à-dire les processus de reconnaissance de ces organisations dans l'espace public et au sein des politiques publiques, selon le double mouvement d'influence réciproque entre, d'une part, ces organisations et, d'autre part, l'espace public et les politiques publiques. Nous analysons comment ces initiatives parviennent à générer de l'action publique, c'est-à-dire de l'action dans l'espace public : comment elles parviennent à acquérir un droit de cité

¹ En Belgique, c'est l'expression d'économie sociale qui est mobilisée pour désigner ces réalités et l'expression d'économie solidaire est peu utilisée. En France, elle l'est bien davantage. Cette dernière désigne souvent les émergences récentes de l'économie sociale ou ses caractères les plus novateurs. Elle correspond volontiers, en Belgique, à ladite « nouvelle économie sociale » qui vise, par cette expression, à se distinguer « des grandes organisations, souvent anciennes et fortement institutionnalisées » (Defourny 2005, p. 238).

dans le débat public, à se faire admettre comme une composante de l'économie, à construire la reconnaissance des bénéfices collectifs engendrés et à influencer de la sorte la cadre institutionnel en menant par exemple au développement de politiques publiques (Laville, Magnen, Carvalho de França Filho et Medeiros 2005). Nous examinons en retour comment l'inscription spécifique de ces initiatives dans l'espace public et dans le paysage des politiques publiques influence leurs pratiques organisationnelles.

Il s'agit donc d'analyser, au sein des organisations d'économie sociale et solidaire, non seulement les dimensions économique et sociale mais aussi la dimension politique. Nous les appréhendons dès lors comme des initiatives produisant des biens et services mais aussi comme des formes d'expression collective, interrogeant l'acception naturalisée de l'économie et les cadres institutionnels.

Le premier chapitre de la thèse développe ses balises théoriques. Il tente de fonder le concept d'encastrement politique, à travers une revue critique de la littérature existante sur les organisations et le lien qu'elles entretiennent avec leur contexte. Il justifie l'adoption de ce concept ainsi que d'un cadre théorique d'économie plurielle, issu de travaux inspirés de Polanyi (1983). Le deuxième chapitre pose alors le cadre d'analyse de la thèse, présente le programme de recherche et développe les questions liées à la méthodologie adoptée. Il expose le champ de recherche, qui, pour rappel, n'inclut pas l'ensemble des organisations d'économie sociale et solidaire qui sont très diverses. Etant donné la prégnance dans le débat public de la question de l'inclusion au sein des pratiques économiques, nous étudions celles qui ont une dimension économique et qui poursuivent un objectif de création d'emploi pour des personnes défavorisées.

Nous sommes alors à même de mener les analyses empiriques de la thèse, relatives à l'encastrement politique des organisations, c'est-à-dire à leur inscription dans l'espace public et au sein des politiques publiques, selon une relation d'influence réciproque. En effet, nous n'entendons pas mener la recherche à un niveau purement théorique, dans un vide empirique. Pour analyser l'encastrement politique des organisations, nous nous basons sur deux études de cas. La première concerne les entreprises sociales d'insertion par le travail en Région wallonne de Belgique, la seconde les coopératives populaires dans l'Etat de Rio de Janeiro.

Les chapitres 3 et 4 sont consacrés à l'étude de cas Nord. Le chapitre 3 présente une analyse diachronique de la constitution du champ des entreprises sociales d'insertion par le travail, en analysant en particulier comment celles-ci ont interagi avec les politiques publiques lors de la construction du champ. Le chapitre 4 examine, à cadre institutionnel donné, les modes d'organisation développés par ces entreprises, notamment au regard de leur position dans le paysage des politiques publiques. Les chapitres 5 et 6 s'attachent à l'étude de cas Sud. Le chapitre 5 analyse la construction du champ de l'économie solidaire et le chapitre 6 étudie les pratiques organisationnelles d'un ensemble de coopératives populaires, dont une partie s'est insérée dans le mouvement d'économie solidaire. Enfin, la conclusion fait dialoguer les deux études de cas Nord et Sud et opère un retour sur le concept d'encastrement politique et sa pertinence heuristique.

Dans les deux études de cas, sous des déclinaisons différentes selon les contextes, européens ou latino-américains, nous postulons qu'il y a une même question sociale. C'est justement parce qu'elle s'exprime de manière contrastée selon les contextes, en particulier selon les cadres institutionnels en présence, qu'une double étude de cas est intéressante. La recherche entend contribuer à la réflexion sur le développement et sur la capacité heuristique du concept d'encastrement politique. En effet, il s'agit d'étudier comment des pratiques initialement en marge de la société, tentant de faire face à des problèmes sociaux identifiés et questionnant ses formes traditionnelles de fonctionnement, en particulier dans le domaine des pratiques économiques, mettent potentiellement en œuvre une pluralité de logiques économique, sociale et politique. Nous analysons comment elles parviennent à se faire reconnaître, se rendre légitimes dans l'espace public et acquérir l'appui de l'action publique étatique pour tenter de tracer de nouveaux chemins dans un contexte Nord et un contexte Sud.

PARTIE 1 :

L'ENCASTREMENT

CHAPITRE 1

De la théorie des organisations au concept d'encastrement

Pour mener à bien la recherche, il nous faut opter pour un cadre d'analyse adéquat. Dans le chapitre, nous passons en revue, de manière critique, un vaste ensemble de théories pour les interroger, d'une part, sur la manière dont elles envisagent l'organisation et, d'autre part, sur la façon dont elles traitent la relation de celle-ci à son environnement. Nous développons tout d'abord les théories des organisations, en économie et en sociologie. Nous nous tournons ensuite vers les théories de l'encastrement, qui permettent d'appréhender l'organisation comme une institution, à même d'action sur son contexte.

Le chapitre se veut construit non comme une typologie de différents ensembles théoriques mais comme une *architecture* de ceux-ci, c'est-à-dire que nous avançons dans les paradigmes en analysant comment l'un tente de répondre aux limites de l'autre, les nouveaux éclairages qu'il apporte mais aussi ce à quoi il ne répond pas.

1. LA THEORIE DES ORGANISATIONS EN ECONOMIE ET EN SOCIOLOGIE

Historiquement, l'analyse des organisations, en ce compris la relation de celles-ci à leur contexte, a été abordée par les chercheurs à travers la théorie des organisations (Laville, Lemaître et Nyssens 2006), principalement en économie et en sociologie. Potentiels outils théoriques pour la recherche, nous les développons dans cette partie.

Mentionnons que l'exercice que nous nous proposons de faire suppose que nous puissions scinder les théories en différents paradigmes appréhendant de manière spécifique l'organisation. Or certaines frontières entre les ensembles théoriques que nous présentons successivement ci-dessous sont floues. Les analyses s'enrichissent parfois mutuellement et il arrive qu'elles combinent plusieurs approches. Sans prétendre aucunement à l'exhaustivité, nous relevons les approches orthodoxes en économie – les théories néo-classiques, les théories contractualistes et la nouvelle économie institutionnelle – et abordons ensuite brièvement les approches sociologiques des organisations.

1.1. Les approches orthodoxes en économie : les théories néo-classiques, les théories contractualistes et la nouvelle économie institutionnelle

L'étude des organisations ne peut faire l'économie de l'une des questions au cœur de la modernité et fondamentale en sciences sociales, à savoir la question de la coordination entre les personnes. Pourquoi n'assiste-t-on pas au chaos, comment expliquer la présence d'ordre ? Hobbes avait traité ce problème par l'introduction d'une structure d'autorité autocratique, nous verrons que les économistes classiques et néo-classiques y apportent une réponse radicalement différente, à tout le moins dans la sphère économique, en introduisant des marchés concurrentiels.

Au sein des approches « orthodoxes »² en économie prévaut une conception « formelle » de l'économie, où la science économique est appréhendée comme la science qui étudie les choix humains face à des ressources limitées sollicitées par des fins multiples et des besoins insatiables. Cette approche considère, en termes de comportement optimisateur, l'économie comme « la relation entre des fins et des moyens rares ayant des usages alternatifs » (Robbins 1932, p. 15).

Par conséquent, elle étudie une forme particulière du comportement humain, qui découle du phénomène de la *rareté*, appréhendée comme la relation entre la disponibilité des ressources et l'intensité des besoins humains face à ces

² Nous utilisons par convention la distinction entre théories économiques « orthodoxes » et « hétérodoxes », en supposant que les théories orthodoxes en économie ont acquis une place relativement prépondérante, voire dominante, en sciences économiques.

ressources. Les biens économiques sont des biens rares – ils sont limités par rapport aux besoins – ce qui leur confère un caractère économique. Selon cette conception formelle de l'économie, toute activité qui combine des moyens rares pour atteindre au mieux un objectif est économique (Jacquemin, Tulkens et Mercier 2000). La science économique étudie alors comment réaliser la meilleure combinaison de ressources limitées pour atteindre l'objectif désiré. Une notion d'efficacité est donc déjà inscrite dans la définition de l'économie adoptée.

1.1.1. Les théories néo-classiques : la firme productive est une « boîte noire » définie par la technologie

La concurrence pure et parfaite et l'optimalité du marché

Dans les théories microéconomiques traditionnelles, les modèles de concurrence pure et parfaite reconnaissent une part exclusive au *marché* comme lieu de coordination des activités économiques, au travers du mécanisme des prix qui permet de faire rencontrer l'offre et la demande pour un bien ou service. L'économie est donc décrite à l'aide du modèle de marché.

Les deux acteurs analysés sont, d'une part, le consommateur, d'autre part le producteur (ou la firme), tous deux souverains et autonomes, ainsi que rationnels et maximisateurs. Le consommateur maximise, sous contrainte du revenu disponible, son bien-être formalisé par la fonction d'utilité qui décrit ses préférences et qui croît de manière marginalement décroissante en fonction de la quantité consommée. Du choix du consommateur résulte la demande pour un bien ou service, par agrégation des demandes individuelles. Le producteur a pour objectif de maximiser le profit en trouvant la combinaison productive optimale sous contrainte du prix du marché et de l'état de la technologie. Du choix du producteur résulte l'offre pour un bien et service, par agrégation des offres individuelles.

Sur chaque marché concurrentiel, *ceteris paribus*, l'offre et la demande pour un bien ou service, et par-là les actions individuelles, sont coordonnées à travers les variations de prix du bien ou service, qui font tendre le marché vers l'équilibre partiel de Marshall. Les marchés étant interdépendants, le « Commissaire-priseur » fictif de Walras fait varier, par tâtonnement et sans

coût, les prix relatifs afin de faire converger l'ensemble des marchés, et de la sorte l'économie, vers l'équilibre général concurrentiel. Dans une économie de marché en concurrence pure et parfaite, il existe donc, selon le théorème de l'équilibre général, un système de prix réalisant spontanément un équilibre général stable, en assurant l'égalité de l'offre et la demande sur tous les marchés. Autrement dit, le marché autorégule l'activité économique sans gaspillage de ressources et donc sans chômage (puisque au prix d'équilibre l'offre égale la demande). Dans le long terme, à l'équilibre concurrentiel, il n'y a pas de profits.

Le premier théorème fondamental de l'économie du bien-être (*Welfare theorem*) d'Arrow et Debreu indique alors que, sous les conditions de la concurrence pure et parfaite, ainsi que sous celles de l'homogénéité et de continuité des fonctions de demande et de production, l'équilibre ainsi atteint est efficace au sens de Pareto. Le marché réalise donc spontanément l'optimum du point de vue économique, sous contrainte des dotations initiales de ressources et de l'état de la technologie. Ce théorème est souvent associé par les économistes néo-classiques à l'idée de décentralisation, autrement dit, la multiplicité de centres de décision autonomes mène à l'équilibre général.³ Il est à noter que Smith avait déjà répondu d'une forme similaire aux théoriciens de l'équilibre général à la question de la coordination entre les individus et de l'ordre : alors même que chacun poursuit son intérêt individuel, il en résulte des conséquences collectives positives et le marché, grâce à la « main invisible », permet l'enrichissement de la nation.

Si l'équilibre atteint est efficace au sens de Pareto, le premier théorème de l'économie du bien-être n'indique toutefois rien quant aux caractéristiques d'équité sociale de cet équilibre.⁴ Le second théorème de l'économie du bien-être d'Arrow et Debreu ouvre alors une brèche à l'intervention sociale

³ Comme nous le présenterons plus loin, la question de la décentralisation du théorème de l'équilibre général peut être largement débattue. En effet, le « Commissaire-priseur » walrassien, ou « secrétaire de marché », peut être associé à un « planificateur central bienveillant » (Bénassy 1984), une institution fictive nécessaire au système de marchés pour assurer la coordination de l'information afin que les échanges n'aient pas lieu avant que ne soit fixé le prix d'équilibre. Pour les auteurs qui mettent en avant la nécessité d'un agent centralisant l'information, la théorie de l'équilibre général formalise en fait un système centralisé et les travaux d'Arrow et Debreu présentent la possibilité d'une économie socialiste de marché dans laquelle la production serait coordonnée par le système des prix.

⁴ Il est à noter que les analyses néo-classiques postulent de la sorte la séparabilité de l'analyse de l'efficacité économique par rapport aux jugements en termes d'équité. Nous y reviendrons lorsque nous présenterons les approches conventionnalistes.

en mentionnant que, en concurrence pure et parfaite et sous les conditions d'homogénéité et continuité des fonctions de demande et de production, un planificateur peut atteindre un optimum de Pareto moyennant une redistribution forfaitaire des dotations initiales. Il s'agit dès lors de la possibilité pour l'Etat d'altérer, de manière forfaitaire, la répartition des dotations initiales, tout en laissant par la suite les forces du marché coordonner seules les actions individuelles.

La théorie microéconomique « pure » peut être étendue, appliquée, à divers types de marchés, selon le type de bien échangé. Par exemple, sont analysés le marché du travail, le marché du capital financier et le marché des ressources naturelles. Mais les axiomes de base restent les mêmes. La microéconomie traditionnelle – rejointe ensuite par la macro-économie dont les modèles ont adopté des fondements microéconomiques⁵ – repose, nous l'avons développé plus haut, sur les deux axiomes de base suivants. D'une part, l'agent économique est rationnel et maximisateur : il maximise, sous contraintes, son bien-être individuel. C'est l'*homo œconomicus* de Pareto, doté d'une rationalité qualifiée par Simon (1976) de *substantielle*, car il a la capacité de maximiser son utilité – ou l'utilité du profit dans le cas de la firme – en interprétant correctement l'information reçue. Ces postulats forment la théorie des choix rationnels. D'autre part, les actions individuelles sont coordonnées par les marchés concurrentiels à travers les prix.

L'analyse du comportement économique que la microéconomie ambitionne d'expliquer, au travers d'un mode d'approche d'individualisme méthodologique⁶, de l'utilisation d'une méthode hypothético-déductive⁷, d'un raisonnement marginaliste⁸ et de la modélisation au travers de l'emploi de mathématiques⁹, porte donc sur deux catégories que sont les prix et les

⁵ La macroéconomie étudie l'économie à travers les relations existant entre les agrégats économiques que sont le revenu, l'investissement, la consommation, etc.

⁶ L'individualisme méthodologique en sciences sociales est la stratégie de recherche qui explique les phénomènes économiques et sociaux à partir de l'agrégation des actions des individus.

⁷ A travers la formation d'un corps d'hypothèses dont sont déduits les résultats.

⁸ C'est le raisonnement marginaliste qui distingue les théories classiques des théories néo-classiques en économie. En effet, toutes deux placent au centre de leur analyse la question de la valeur des biens et de la formation des prix. La théorie de la valeur travail des théories classiques fut, au sein du paradigme néo-classique, remplacée par celle de l'utilité marginale, en mettant en exergue l'individu rationnel et maximisateur.

⁹ Permettant, pour ces auteurs, de garantir la rigueur du raisonnement propre aux sciences de la nature, telles que la physique.

quantités échangées. Le marché est la forme de coordination universelle de ces activités économiques.

En se focalisant sur le marché, l'économie néo-classique traditionnelle a par conséquent délaissé l'étude de l'entreprise et des organisations. Plus particulièrement, les entreprises sont des agents sur les marchés, au même titre que les consommateurs. La firme est considérée comme une « boîte noire », qui maximise le profit et où les relations sont réduites à la transformation en *outputs* (extrants) d'une série d'*inputs* (intrants, facteurs de production) à travers une fonction de production qui formalise l'état de la technologie à un moment donné.

La concurrence imparfaite et les échecs de marché

Les hypothèses de la concurrence pure et parfaite portent sur quatre caractéristiques identifiées aux marchés : l'atomicité de l'offre et de la demande, l'homogénéité parfaite du bien échangé, la transparence (ou information) parfaite et la mobilité parfaite des offreurs et demandeurs. Elles furent jugées progressivement trop restrictives. En effet, on peut observer, dans les économies « réellement existantes », des monopoles, oligopoles, monopsones et oligopsones, des produits différenciés, des barrières à l'entrée de certains marchés, etc. Ensuite, contrairement au résultat du théorème de l'équilibre général, on observe sur certains marchés des phénomènes de rationnement.¹⁰ Enfin, les conditions des deux théorèmes fondamentaux de l'économie du bien-être, quant à l'homogénéité et la continuité des fonctions de demande et de production, ne sont pas non plus toujours rencontrées, puisqu'il y a présence d'externalités et de biens collectifs.

Dès lors, pour « approcher la réalité », les microéconomistes lèvent, de manières diverses, certaines hypothèses de la concurrence pure et parfaite pour expliquer le fonctionnement de marchés spécifiques dans des situations de concurrence imparfaite. La révision du modèle de la concurrence pure et parfaite a donné naissance aux modèles de la concurrence imparfaite qui ont progressivement remplacé le premier. Cela a justifié l'intervention de l'état sur les marchés imparfaits ou défaillants. Dans des situations caractérisées par des échecs de marchés (*market failures*), l'intervention de l'Etat est alors

¹⁰ Ces phénomènes de rationnement ont, entre autres, été étudiés par les théories du déséquilibre, en postulant la présence de rigidité des prix sur les marchés.

requis pour réaliser l'optimum. Nous sommes à présent face à une économie mixte où sont identifiés le marché et l'Etat mais où le marché reste la solution première puisque l'intervention de l'Etat est expliquée en termes résiduels, en termes d'échecs de marché.

Au sein des théories de la concurrence imparfaite, les fondements théoriques de l'analyse de la firme demeurent toutefois identiques à ceux du modèle concurrentiel : la firme est une « boîte noire » qui transforme de manière efficace les *inputs* en *outputs*, compte tenu de l'état de la technologie. Selon de Briey (2003), « son prototype est la firme individuelle, composée d'un unique gestionnaire-propriétaire dont l'objectif est la maximisation du profit » (p. 8).

Dès lors, les approches néo-classiques en économie, qu'elles soient de concurrence pure et parfaite ou de concurrence imparfaite, ne permettent pas d'appréhender, d'une part, la diversité des modes d'organisation et, d'autre part, le fonctionnement interne des organisations et la pluralité des logiques au sein de celles-ci, au-delà de la fonction de production qui décrit l'état de la technologie et par conséquent la relation entre les *inputs* et les *outputs*. De même, ces approches ne permettent pas d'étudier les relations de l'organisation avec d'autres acteurs, au-delà de la rencontre sur le marché entre l'offre et la demande pour un produit.

1.1.2. Les théories contractualistes : l'organisation est une « fiction légale » optimale face à des problèmes d'information

Face aux limites des approches microéconomiques traditionnelles, s'est développé en sciences économiques, à partir des années 1970, un ensemble de théories diverses que nous regroupons ici sous le terme de « théories des contrats ». En effet, selon Eymard-Duvernay (2004), « l'unicité de la théorie du marché a été rompue pour laisser place à un foisonnement de théories des contrats » (p. 27). C'est à partir de ces développements que la science économique commence à explorer des formes d'interaction très diverses – autrefois délaissées aux autres sciences sociales (sociologie, droit, etc.) –, en étendant ses outils d'analyse à des domaines aussi variés que la famille, le politique, etc.

A partir du cas du marché des voitures d'occasion, Akerlof (1970) a par exemple montré que, contrairement à l'hypothèse d'information parfaite du modèle de concurrence pure et parfaite, il y a des situations d'asymétrie d'information¹¹, c'est-à-dire des situations où l'un des agents participant à l'échange dispose d'informations pertinentes que les autres agents participant à l'échange ne détiennent pas. Supposant que les agents sont *opportunistes* – c'est-à-dire qu'ils sont susceptibles de dissimuler de l'information s'il est dans leur intérêt de le faire, nous y reviendrons plus loin –, l'auteur montre qu'il y a alors un risque de sélection adverse¹² et un risque d'aléa moral¹³ lors des transactions, qui entraînent des échecs de marchés : l'équilibre est sous-optimal¹⁴, voire le marché n'existe pas. Une des solutions pour garantir l'équilibre des marchés est alors d'inclure des garanties aux contrats. Ces modèles contractualistes ont connu un vif succès au sein des théories économiques modernes. Ils permettent en effet d'expliquer une gamme extrêmement large de relations, telles que les relations entre l'assureur et l'assuré, entre le patient et le médecin, etc.

De ces développements est née la *théorie de l'agence* (Jensen et Meckling 1976), où l'organisation apparaît comme un ensemble de contrats, écrits ou non écrits, qui permettent d'aligner les intérêts de l'agent (ou mandataire) sur ceux du principal (ou mandant) et de la sorte de minimiser les coûts d'agence de cette relation, principalement quant à la relation entre l'actionnaire et le gestionnaire de l'entreprise, qui peuvent poursuivre des intérêts divergents. Ces contrats « spécifient en particulier les droits de chacun des agents impliqués dans l'organisation, les mécanismes de surveillance, voire les systèmes d'évaluation et de rémunération » (de Briey 2003, p. 14).

Les théories des contrats sont donc caractérisées par des situations où, d'une part, il y a peu d'intervenants et des marchés spécifiques. D'autre part, ce sont des situations où l'information est imparfaite, les agents n'ont plus une connaissance parfaite de leur environnement, ce qui entraîne une incertitude

¹¹ La question de la présence d'asymétrie d'information sur les marchés a également été développée par Stiglitz et Spence (quant au marché du travail).

¹² Le risque de sélection adverse (*adverse selection*) se produit *ex ante* : lors de l'élaboration du contrat, la partie de la transaction qui a l'avantage informationnel ne révèle pas certaines informations au désavantage de l'autre partie.

¹³ Le risque d'aléa moral (*moral hazard*) se produit *ex-post* : après la passation du contrat, la partie de la transaction qui a l'avantage informationnel ne respecte pas son engagement (les termes du contrat) au désavantage de l'autre partie.

¹⁴ Puisqu'il existe une allocation des ressources alternative où le bien-être des agents serait plus élevé.

lors des transactions (concernant par exemple la qualité du bien échangé ou l'effort fourni). Des montages contractuels sont alors établis parce qu'ils sont la solution efficace à un problème d'information. La solution optimale est recherchée dans ceux-ci, dans la mesure où l'information imparfaite entraîne un échec de marché. Dès lors, les marchés restent la solution première, tout comme dans la théorie microéconomique traditionnelle.

Les contrats cristallisent un ensemble de règles dictant le comportement que deux ou plusieurs individus s'engagent à suivre. Mais ces règles sont établies librement entre ces individus, supposés égaux, parce qu'ils ont jugé qu'il est dans leur intérêt de le faire. Les contrats sont « auto-exécutoires » (Eymard-Duvernay 2004), nul n'est besoin d'institutions pour coordonner les actions. Ils s'exécutent sans nécessité d'intervention extérieure puisqu'un équilibre s'établit spontanément à travers les incitations qu'ils contiennent. Dès lors, réduits à leur plus simple expression, les contrats apparaissent comme un mode de coordination analogue au marché, puisqu'ils sont autorégulés par le jeu des intérêts individuels. Ils sont des équilibres locaux d'intérêts individuels (Eymard-Duvernay 2004).

Le premier axiome de base de la microéconomie est conservé : l'individu est considéré comme autonome, rationnel et maximisateur, il est doté d'une rationalité qualifiée par Simon (1976) de *substantielle*. Cependant, puisque sont analysées des situations où il y a peu d'individus, l'agent doit à présent tenir compte du comportement des autres agents lors de ses calculs de maximisation. Il doit tenter d'anticiper leur comportement afin de décider du sien. C'est l'apparition du *comportement stratégique* dans les analyses économiques. Ainsi, contrairement aux analyses microéconomiques traditionnelles en concurrence pure et parfaite où chaque agent optimise individuellement et les marchés coordonnent ces actions et sont interdépendants à travers le mécanisme des prix, il y a dans ce cas une interdépendance au niveau même des choix individuels des agents. Cette interdépendance est alors modélisée à travers la *théorie des jeux*. Par contre, nous avons vu que le second axiome de base de la microéconomie traditionnelle, qui mentionnait que les actions individuelles sont coordonnées par les marchés à travers leurs prix, est modifié. Les marchés peuvent à présent être remplacés par des contrats et les actions individuelles être coordonnées par des règles. Toutefois, les contrats sont un mode de coordination analogue au marché puisqu'il s'agit d'équilibres spontanés d'intérêts individuels.

L'ensemble des théories qui composent les « théories des contrats » ont été influencées par Coase (1937). En effet, Coase est le premier économiste à

poser la question de savoir pourquoi certaines transactions sont réalisées sur le marché alors que d'autres se produisent au sein des entreprises – alors qu'elles pourraient donner lieu à des échanges sur le marché. Cette question oblige alors à poser plus clairement la question de l'organisation, de son émergence et de la nature spécifique des relations en son sein. Bien que les théories contractualistes aient été influencées et soient postérieures aux analyses néo-institutionnalistes de Coase et Williamson – analyses que nous exposerons au point suivant –, nous nous sommes permise de les présenter antérieurement, étant donné leur plus grande proximité avec la façon dont la microéconomie traditionnelle appréhende les organisations. En effet, pour les auteurs contractualistes, l'entreprise n'est pas alternative au marché : il y a au contraire un continuum de relations contractuelles entre l'échange marchand et les relations au sein de la firme. Par ailleurs, ces auteurs (Alchian et Demsetz 1972 ; Jensen et Meckling 1976 ; etc.) remettent en cause la possibilité de relation d'autorité hiérarchique introduite par Coase (1937). Ils tentent de montrer que, dans le cas de l'organisation tout comme le cas du marché, le comportement des individus, et les relations qui prévalent, ne sont pas de nature différente et peuvent être expliqués par des incitations. Ils rejettent par conséquent l'idée d'une dichotomie entre les transactions sur le marché et les transactions au sein d'une firme, fondée sur la distinction entre des relations d'échange volontaire entre des agents réputés égaux et des relations d'autorité hiérarchique.

Il est vrai que la théorie des contrats a permis de renouveler l'approche néo-classique de l'organisation et plus particulièrement de l'entreprise. En effet, celle-ci ne s'explique plus en termes purement techniques mais en termes transactionnels. En plus des coûts de production, sont pris en compte les coûts de transaction, les aspects transactionnels étant au centre de l'analyse. Selon Eymard Duvernay (2004), « le concept de la firme comme fonction de production est supplanté par le concept de la firme comme structure de coordination » (p. 32). Alors que dans les analyses néo-classiques, la firme apparaît comme ayant une forme unique, les théories contractualistes reconnaissent les différentes formes d'organisation qui se caractérisent par la manière dont elles combinent plusieurs types de relations contractuelles. Elles permettent d'expliquer, selon des axiomes proches de la microéconomie traditionnelle, des formes de relations qui paraissaient *a priori* hétérodoxes par rapport au marché. Cependant, ces théories participent, tout autant que les théories néo-classiques, d'une vision minimale de l'entreprise. Pour ces auteurs, l'entreprise n'est plus une « boîte noire » variant uniquement selon la fonction de production qui formalise l'état de la technologie mais elle n'en reste pas moins une « fiction légale »

(Jensen et Meckling 1976), c'est-à-dire une construction juridique artificielle qui sert à concentrer un ensemble de relations contractuelles analogues au marché. Elle est un « nœud de contrats » (*nexus of contracts*) (Fama et Jensen 1983), c'est-à-dire un ensemble d'équilibres locaux formalisés par des contrats qui permettent de traiter de manière efficace des problèmes spécifiques d'information. A la suite de Coriat et Weinstein (1995), Petrella (2003) fait remarquer que, lorsque les auteurs contractualistes appréhendent l'entreprise comme une fiction légale qui sert de nœud de contrats, « la firme n'existe pas en tant que telle, c'est-à-dire en dehors des différents contrats ». Nous pourrions dès lors avancer qu'à la limite, il n'y a pas d'organisation, puisqu'il n'y a « pas d'arrangement contractuel au sein de la firme qui soit différent d'un arrangement contractuel sur le marché » (p. 75).

1.1.3. La nouvelle économie institutionnelle : l'organisation est une « structure de gouvernance » qui permet de minimiser les coûts de transaction

Si c'est à partir des années 1970 que la nouvelle économie institutionnelle s'est développée, elle émerge toutefois de l'article de Coase (1937), « The Nature of the Firm », où l'auteur pose la question de savoir pourquoi certaines activités sont intégrées dans une entreprise, au lieu de laisser jouer les mécanismes du marché, et introduit le concept de *coûts de transaction*. De fait, selon l'auteur, certaines transactions sur le marché comportent des coûts (collecte de l'information, négociation, etc.) que la constitution d'une entreprise peut réduire. Si les transactions se déroulent au sein d'une entreprise, les contrats de court terme peuvent être remplacés par un contrat unique de long terme, ce qui évite les coûts de renégociation constante sur le marché. Ce contrat de long terme est signé entre l'employeur et l'employé, ce dernier acceptant de déléguer une part d'autorité à l'entrepreneur en échange d'une rémunération. L'entreprise se substitue alors au mécanisme de coordination entre les agents sur le marché. Cependant, l'entreprise ne se substitue pas totalement au marché car, au-delà d'une certaine taille, il est plus efficace – au sens de moins coûteux – de réaliser la transaction sur le marché. La taille de l'entreprise est par conséquent déterminée au travers d'un calcul de coût à la marge, c'est-à-dire du coût de l'intégration d'une transaction supplémentaire au sein de l'entreprise. Williamson (1975, 1985) a considérablement développé l'approche en termes de coûts de transaction. Il approfondit l'analyse de Coase en développant les conditions nécessaires à

ce que la coordination par la hiérarchie soit moins coûteuse, en termes de coûts de transaction, que la coordination par le marché. Pour l'auteur, les ressources peuvent être spécifiques et, en présence d'investissements spécifiques, les agents sont durablement liés dans la relation parce que si le contrat est rompu, ces ressources sont dévalorisées, voire irrécupérables. Les risques pour la transaction, liés au comportement opportuniste des agents, sont alors accrus. En outre, en présence de tels investissements, un contrat présentant des garanties est difficile à rédiger : il est ardu et coûteux d'envisager toutes les situations possibles et leurs implications, et de les traduire dans un contrat. On est face à des *contrats incomplets*, qui n'envisagent pas toutes les éventualités. La transaction sur le marché étant fort coûteuse, la solution efficiente, qui permet de garantir la non dévalorisation des investissements spécifiques, est l'entreprise, c'est-à-dire l'intégration des transactions dans une propriété commune dotée d'une autorité hiérarchique qui, en cas d'imprévu, décide de ce qui doit être fait. Dès lors, Williamson explique la tendance historique à l'apparition de grandes organisations hiérarchisées en termes d'efficacité économique : ce sont les modes de gouvernance les plus efficaces qui survivent, selon un processus de nature évolutionniste. Dans ce cas, contrairement aux analyses néo-classiques, les monopoles apparaissent comme des solutions efficaces à des problèmes d'information.

L'économie des coûts de transaction a donné lieu à un ensemble vaste de travaux sur les coûts de transaction et sur les droits de propriété, auxquels les tenants des approches contractualistes ont également contribué, voire qu'ils ont particulièrement développés. Deux types de coûts de transaction sont généralement distingués : les *coûts de coordination*¹⁵ et les *coûts de motivation*¹⁶ (Milgrom et Roberts 1992). Ces travaux analysent un vaste ensemble de relations, parfois complexifiées, selon une analyse de type comparative : les différents modes de coordination entre agents sont comparés à l'aide de la comparaison des coûts de transaction. Williamson avait lui-même également analysé le cas des syndicats, dont l'efficacité s'accroît avec la spécificité des ressources. Quant aux droits de propriété,

¹⁵ Les coûts de coordination sont les coûts de collecte de l'information et les coûts de négociation.

¹⁶ Les coûts de motivation sont liés à la mise en place de mécanismes destinés à inciter les individus à remplir leurs engagements (modalités de contrôle, d'évaluation des performances, etc.).

deux types sont généralement distingués : le *droit de contrôle résiduel*¹⁷ et le *droit aux bénéfices résiduels*¹⁸ (Milgrom et Roberts 1992).

Nous avons mentionné qu'il est difficile de définir une ligne de démarcation claire entre les théories contractualistes en économie et la nouvelle économie institutionnelle, les deux ensembles théoriques, à la suite des analyses introduites par Coase (1937), s'étant largement influencés mutuellement. Cependant, nous pouvons distinguer les théories composant la nouvelle économie institutionnelle des théories contractualistes pures selon deux points. D'une part, les théories de la nouvelle économie institutionnelle s'appuient sur une hypothèse de rationalité procédurale des individus. D'autre part, elles identifient premièrement le marché, deuxièmement le contrat et l'organisation, en tant qu'institutions, appréhendées au sein de la nouvelle économie institutionnelle comme des ensembles cristallisés de relations humaines qui peuvent à présent relever de modes de coordination différents. Nous développons ces deux points ci-dessous.

Tout comme les modèles économiques envisagés précédemment, le modèle de Williamson et le courant de l'économie des coûts de transaction supposent des hypothèses précises quant au comportement et l'environnement des agents. Tout d'abord, ils sont *opportunistes*. Dans les théories néo-classiques standard, où l'environnement est certain, l'individu est supposé maximisateur – il poursuit son intérêt individuel – mais il ne triche pas et révèle l'information nécessaire lors de la négociation et pendant l'exécution du contrat. En effet, un tel comportement pourrait être observé et dès lors sanctionné. Au sein des théories contractualistes et l'économie des coûts de transaction, les problèmes informationnels et l'asymétrie d'information ouvrent la porte à des comportements opportunistes : l'individu est susceptible de tricher ou cacher l'information pertinente s'il est dans son intérêt de le faire. Mais, contrairement aux théories contractualistes, les agents sont supposés dotés d'une rationalité qualifiée par Simon (1976) de *procédurale*. L'individu est rationnel dans ses intentions mais sa rationalité est restreinte par des capacités cognitives limitées à traiter l'information reçue.

¹⁷ Les droits résiduels sont des droits détenus au-delà de ce qui est spécifié dans la loi ou les contrats. Ainsi, le droit de contrôle résiduel est le droit prendre la décision lorsque cette prise de décision n'est pas explicitement attribuée à d'autres par contrat.

¹⁸ C'est le droit au surplus résiduel de l'activité, c'est-à-dire le droit de recevoir les revenus excédentaires de l'organisation, au-delà de la rémunération, fixée par contrat, des autres apporteurs de ressources.

De même, contrairement aux approches contractuelles pures, les contrats ne sont plus envisagés comme des modes de coordination analogues au marché. En effet, ils ne spécifient plus une relation entre des individus supposés égaux et intéressés mais une relation d'autorité hiérarchique. Ensuite, ils ne sont plus « auto-exécutoires » et ne s'équilibrent plus spontanément. Comme North (1990) l'a également développé, leur exécution exige la mise en place d'une institution qui les soutienne : une « structure de gouvernance » (*governance structure*) (Eymard Duvernay 2004, p. 31). C'est l'entreprise, qui n'apparaît plus en tant que simple agent sur les marchés comme dans les théories néo-classiques, mais en tant que cadre de transactions alternatif au marché, qui permet de faire tenir ensemble de relations hiérarchiques. Dès lors, contrairement aux théories contractuelles pures, elle n'est plus envisagée en tant qu'extension du marché où se rencontrent des individus égaux intéressés.

Par conséquent, la nouvelle économie institutionnelle, dont l'économie des coûts de transaction constitue une part importante, est un vaste ensemble de théories qui dépassent une approche contractuelle pure et qui visent l'étude, selon une approche désormais pluridisciplinaire (économie, droit, etc.) et un abordage historique, des institutions économiques du capitalisme qui apparaissent comme étant les marchés, les contrats et les organisations, en montrant leur efficacité en tant que structures de gouvernance. Dès lors, elle constitue une avancée considérable quant à l'étude des organisations puisque, en cherchant d'autres fondements à l'organisation, ces auteurs ont permis de l'aborder plus précisément et ont enrichi considérablement l'analyse de celle-ci. Cependant, ces institutions sont expliquées en termes d'échecs de marchés : elles sont là pour compléter le marché lorsque celui-ci ne peut allouer les ressources de manière efficace. Dès lors, tout comme dans les approches économiques précédentes, le marché demeure la solution première.

Mentionnons qu'en expliquant que les institutions et les formes organisationnelles observées se développent parce qu'elles sont des solutions efficaces en termes de minimisation des coûts, ce courant comporte implicitement un argument évolutionniste. Il suppose que les solutions efficaces ont une capacité naturelle, automatique, à s'imposer. Selon Granovetter (2000), ces théories ne permettent pas d'appréhender la manière dont les organisations se sont créées. Elles posent la question du « pourquoi des entreprises ? » mais n'envisagent pas celle du « comment des entreprises ? » (p. 214). Le fait que des institutions émergent et la forme qu'elles prennent peut ne pas dépendre de critères d'efficacité.

En outre, en considérant que la forme organisationnelle observée s'est développée parce qu'elle est la solution efficiente en termes de minimisation des coûts conduit implicitement, *in fine*, à considérer que l'objectif ultime de toute organisation est l'efficacité. Cette vision peut se trouver en porte-à-faux par rapport à ce qui est revendiqué par les tenants des projets d'économie sociale et solidaire en tant que moteur de l'action. Nous devons dès lors trouver des théories qui nous permettent d'aborder l'organisation en élargissant la palette des moteurs organisationnels pour faire apparaître d'autres logiques et d'autres valeurs.

Pour Eymard-Duvernay (2004), la nouvelle économie institutionnelle apparaît « à la croisée des chemins : elle peut être rabattue [...] sur une démarche contractualiste [puisque, comme nous l'avons vu, plusieurs auteurs ont réalisé des jonctions entre les différents modèles, notamment en formalisant les structures de gouvernance dans des termes contractuels] ; elle peut également approfondir les questions de connaissance [des agents, à travers son hypothèse de rationalité « procédurale »¹⁹] [...] ; elle peut enfin insister sur la dimension institutionnelle des transactions dans la lignée des travaux » conventionnalistes (p. 48). Nous examinerons ces travaux plus loin et percevrons que les approches hétérodoxes en économie présentent des typologies plus complexes des logiques à la base de l'action et des modes de coordination entre les individus.

1.1.4. Conclusion intermédiaire sur les approches orthodoxes en économie

En conclusion, l'économie néo-classique nous fournit peu d'outils pour étudier en profondeur les organisations dans la mesure où ce n'est pas son objet. Elle vise l'étude des marchés et de l'intervention publique et non l'étude de la complexité des relations internes et externes des organisations. L'entreprise, productive, est supposée maximiser le profit et est analysée en termes purement techniques. Avec les théories contractualistes, les aspects transactionnels sont introduits quant à l'étude des organisations mais celles-ci sont présentées en tant qu'extensions du marché en cas de problèmes

¹⁹ Telles que les approches cognitivistes qui s'intéressent davantage aux processus d'apprentissage des agents au sein de l'organisation mais que nous n'abordons pas dans ce chapitre dans la mesure où elles s'éloignent fortement de notre question.

d'information ; elles n'existent pas en dehors de celui-ci. Avec la nouvelle économie institutionnelle, il devient possible de mener des études approfondies sur les organisations et leur diversité, mais celles-ci sont appréhendées en termes de solutions efficaces qui s'imposent face à des échecs de marché, qui demeure la solution première. Notre propos étant l'étude de la manière dont les organisations d'économie sociale et solidaire mettent en œuvre une pluralité de logiques et s'inscrivent dans l'espace public, nous ne pouvons nous suffire de la théorie néo-classique et de la théorie standard élargie – les théories contractualistes et la nouvelle économie institutionnelle – pour aborder ces organisations.

Nous résumons, dans le tableau 1.1. ci-dessous, quant aux approches orthodoxes en économie, quelques grands points relevés et jugés d'intérêt pour notre démarche.

Tableau 1.1. Les approches orthodoxes en économie

	<u>Théories néo-classiques</u>	<u>Théories contractualistes</u>	<u>Nouvelle économie institutionnelle</u>
MODES DE COORDINATION	- Marché - Etat supplétif	- Marché - Contrat supplétif (analogue au marché : relation libre entre des individus égaux et intéressés et auto-exécutoire)	- Marché - Contrat supplétif (alternatif au marché : relation hiérarchique et soutenu par une structure de gouvernance)
POSTULATS SUR L'INDIVIDU	Rationalité substantielle Maximisateur	Rationalité substantielle Environnement incertain d'où comportement stratégique	Rationalité procédurale Environnement incertain d'où comportement stratégique
INSTITUTIONS	Pas d'institutions		Marché, contrats, organisations Le marché est l'institution première.
ORGANISATIONS	La firme est un agent sur le marché.	L'organisation n'existe pas en dehors du marché.	L'organisation est une structure de gouvernance alternative au marché, en tant que solution efficiente.
	- Boîte noire - Définie par la maximisation du profit et la technologie	- Vision minimale de l'entreprise - Fiction légale - Nœud de contrats - Extension du marché	Etude des organisations et de leur diversité

1.2. Les approches sociologiques des organisations

Que nous dit dès lors la sociologie des organisations à ce sujet ? Elle substitue à une coordination par les marchés une coordination par les règles et « ouvre la boîte noire » des théories néo-classiques pour y analyser de manière bien plus approfondie la manière dont les individus se coordonnent au sein des organisations. Ainsi, elle apparaît comme ensemble très vaste, composé d'une grande variété de grilles de lecture, permettant chacune de mettre en lumière une dimension particulière de l'organisation. L'objectif n'est pas de présenter de manière exhaustive l'ensemble des théories qui la composent mais d'en dresser brièvement les contours afin de pouvoir situer notre approche par rapport à celle-ci et justifier notre choix théorique. Nous inspirant, entre autres, de Bernoux (1999a, 1999b, 2005), nous distinguons sept ensembles théoriques : les modèles rationnels, le courant des relations humaines, les modèles fonctionnalistes, l'analyse stratégique, la sociologie de l'identité et de la culture, la sociologie constructiviste et le néo-institutionnalisme sociologique.

1.2.1. Les précurseurs : l'organisation est un modèle rationnel

Entre le 19^{ème} et 20^{ème} siècle, on assiste d'une part à l'essor des grandes entreprises industrielles et administrations et, d'autre part, à la constitution de la sociologie en tant que corps de connaissance distinct. Dans ce cadre, Weber présente la première analyse sociologique du phénomène organisationnel. A la même époque, les ingénieurs Taylor et Fayol, bien qu'ils ne développent pas des analyses sociologiques à proprement parler, participent, comme Weber, de la vision de l'organisation en tant que modèle rationnel – c'est pourquoi nous les présentons dans ce point.

Dans *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Weber (1964) n'entend pas faire une théorie de l'entreprise mais plutôt comprendre le sens que représente l'action rationnelle pour les acteurs du modèle qui s'est imposé en Occident à la fin du 19^{ème} siècle. Le développement d'un « esprit nouveau », l'« esprit du capitalisme » (Weber 1964, p. 72), caractérisé par la jonction du désir de profit et de la discipline rationnelle, constitue le fait remarquable du capitalisme occidental moderne. Selon l'auteur, le type de

domination rationnel-légal est la spécificité de la société industrielle.²⁰ A travers son analyse de l'action rationnelle et du capitalisme, Weber présente toutefois la première description sociologique de l'entreprise et pose ainsi les bases de la sociologie des organisations. Au mode de légitimité rationnel-légal correspond une forme d'organisation : l'entreprise capitaliste rationnelle que Weber nomme « bureaucratie ». Celle-ci est le lieu de l'organisation rationnelle du travail et se caractérise, entre autres, par une action économique orientée sur un marché où le calcul rationnel et la prévisibilité sont possibles. Une autre caractéristique de l'organisation bureaucratique est la hiérarchie. Toutefois, pour Weber, la relation d'autorité, si elle possède un élément de contrainte, n'existe que parce qu'il y a adhésion à la domination, qui s'impose parce qu'elle est reconnue comme légitime²¹. Autrement dit, il n'y a pas de pouvoir sans légitimité (Bernoux 1999a).

Contemporain de Weber, également héritier du 19^{ème} siècle rationalisateur où l'on assiste au développement des entreprises industrielles, Taylor (1857-1915) souhaite rationaliser le fonctionnement de l'entreprise, à travers une organisation scientifique du travail, afin d'accroître la productivité dans les grandes usines. L'organisation scientifique du travail est fondée sur une division stricte des tâches. Elle est basée sur une division du travail horizontale – chaque ouvrier est affecté à une seule tâche élémentaire – et verticale – la direction conçoit et planifie les tâches tandis que les ouvriers les exécutent. Le salaire est fonction du rendement dans la mesure où l'ouvrier, tout comme l'*homo oeconomicus* de la théorie néo-classique, partage une vision instrumentale du travail, n'aimant pas l'effort et étant essentiellement intéressé par le gain. Taylor ne s'intéresse pas au sens que les individus donnent à leur action. La théorie normative de l'organisation de Taylor, axée sur l'étude de la rationalisation et l'optimisation de la production, a fortement marqué son époque en s'imposant comme mode d'organisation du travail dominant.

Dans une perspective similaire de rationalisation du travail, Fayol (1868-1948) formalise les opérations à mener dans une organisation à travers la mise au

²⁰ Contrairement aux types de domination traditionnelle et charismatique, l'autorité s'y impose « en vertu de la légalité, en vertu de la croyance en la validité d'un statut légal et d'une compétence positive fondée sur des règles établies rationnellement » (Weber, cité par Bernoux 1999a, p. 114).

²¹ Pour rappel, dans le cas de la bureaucratie, il s'agit d'une légitimité rationnelle. Dans ce cas, la hiérarchie est fondée sur la compétence et les statuts et non sur la tradition ou le charisme.

point d'une « fonction d'administration » des entreprises, « autour des tâches de planification, d'organisation, de commandement, de coordination et de contrôle de l'activité » (Dortier 2005, p. 18). Cette fonction doit permettre une administration optimale.

Weber, Taylor et Fayol ont posé les fondements de la théorie des organisations. Ils partagent tous les trois une vision de l'organisation en tant que modèle rationnel. L'organisation rationnelle du travail s'impose, ou doit s'imposer, dans des entreprises hiérarchiques, parce qu'elle est source d'efficacité. Pour atteindre une production optimale, il existe une solution unique, prévisible. Bien que selon des points de vue radicalement différents, ces auteurs se rapprochent sur ces points des analyses menées par les économistes orthodoxes.

1.2.2. Le courant des relations humaines : l'organisation est un ensemble humain

L'organisation scientifique du travail de Taylor fut fortement critiquée à partir des années 1930 par les tenants de l'école des relations humaines, dont Mayo (1933) est l'un des fondateurs. C'est à cette époque que se constitue véritablement la sociologie des organisations à travers, d'une part, l'étude des organisations à proprement parler et, d'autre part, l'introduction de facteurs psychosociaux dans l'analyse. Cette école se caractérise par l'affirmation de l'importance du facteur humain dans l'organisation et en particulier dans la détermination de la productivité. Ainsi, les expériences développées dans les usines de la Western Electric à Hawthorne tendent à montrer que la productivité des travailleurs dépend plus de la qualité des relations humaines au travail que d'une organisation rationnelle hiérarchique.

Dans les années 1950 et 1960, la sociologie des organisations connaît un développement important, notamment à travers les théories des besoins et des motivations de Maslow (1954) et de McGregor (1960). Selon ces théories, l'homme possède un ensemble de besoins fondamentaux, parmi lesquels les besoins d'estime et de réalisation de soi. S'ils sont assouvis, on peut attendre du travailleur une attitude plus coopérative et productive au travail. Ainsi, MacGregor oppose la gestion rationnelle et autoritaire (« Théorie X ») à une gestion participative (« Théorie Y ») et préconise que, contrairement à l'organisation scientifique du travail, on redonne aux

exécutants davantage de capacité d'organisation. C'est dans ce cadre que Lewin introduit la dynamique de groupe.

Au sein de cet ensemble théorique, les auteurs critiquent la notion d'*homo oeconomicus*. L'individu n'est pas uniquement mu par le mobile du gain mais par un ensemble de besoins, dont celui de considération et de reconnaissance. S'ils rompent avec cette vision de l'homme au travail, ils partagent toutefois avec les modèles rationnels une vision relativement mécanique et individualiste de l'organisation. A nouveau, une solution optimale est possible et prévisible : l'accomplissement des besoins des travailleurs, leur épanouissement, rendra l'organisation plus efficace en termes de productivité.

1.2.3. Les modèles fonctionnalistes : l'organisation est le produit de l'environnement

A partir des années 1950, les sociologues prennent conscience que la solution organisationnelle optimale ne dépend pas uniquement de l'organisation interne du travail mais également de la technologie et de l'environnement. L'école sociotechnique, née de travaux menés au Tavistock Institute de Londres par Emery et Trist (1965), étudie le lien, considéré comme déterminant, entre les systèmes techniques (équipement, conditions de travail, etc.) et les systèmes humains (qualifications, attentes, etc.). Les changements technologiques sont considérés comme ayant un impact déterminant sur le fonctionnement des individus et des groupes et sur l'organisation. Au sein de ces théories, l'organisation est considérée comme un système d'interaction entre deux sous-systèmes, technique et humain. Dans le prolongement de l'école sociotechnique, les théoriciens de la contingence étudient l'influence des variables de contexte sur les caractéristiques et le fonctionnement des organisations. Ces auteurs montrent que les formes d'organisation dépendent de l'environnement (la technologie, la structure de marché, etc.). Mintzberg (1982) affirme que la structure organisationnelle est liée à la nature de l'environnement mais introduit un facteur supplémentaire : elle dépend également des objectifs que se fixent ses dirigeants. Les théoriciens de la contingence postulent un ajustement quasi automatique de l'entreprise à l'environnement avec lequel elle doit composer, ce dernier pouvant être stable ou incertain. Les organisations apparaissent comme des systèmes ouverts, dont la structure n'est pas universelle mais dépend des caractéristiques de l'environnement.

Dans cet ensemble théorique, l'analyse de la relation de l'organisation à son contexte est introduite. Mais, par rapport à notre question, cette analyse est réduite à l'influence du contexte – entendu en termes principalement technologiques et marchands – sur l'organisation, selon un processus de nature quasi déterministe. Tout comme pour les économistes néo-classiques, l'état de la technologie est un facteur déterminant de l'organisation.

Pour l'école sociotechnique et les théories de la contingence, contrairement aux théories qui les précèdent, il n'existe pas un mode de gestion universel, puisque celui-ci dépend des caractéristiques de la technologie et de l'environnement. Il n'en demeure pas moins que, tout comme dans les théories précédentes, il existe une solution optimale. Les contraintes imposent, de manière quasi automatique, un type d'organisation, que ces contraintes soient liées aux caractéristiques du travailleur, de la technologie, du marché, etc. Autrement dit, les théories sociologiques des organisations présentées jusqu'à présent font une grande place à la rationalité universelle, aux contraintes et à l'adaptation (Bernoux 2005).

1.2.4. L'analyse stratégique : l'organisation est un construit par des acteurs

En 1958, March et Simon publient l'ouvrage *Organizations*, où les auteurs tentent de faire la synthèse entre une approche en termes de relations humaines et une approche en termes de rationalité procédurale (Bernoux 1999a). En introduisant la distinction entre les notions de rationalité substantielle et rationalité procédurale, l'ouvrage marque un tournant au sein des théories des organisations, tant en économie qu'en sociologie. Nous avons vu qu'au sein de la nouvelle économie institutionnelle, la notion de rationalité procédurale des individus se substitue à celle de rationalité substantielle. La notion de rationalité procédurale marque également son empreinte sur les théories sociologiques des organisations, en donnant naissance au courant de l'analyse stratégique. Ainsi, Crozier et Friedberg (1977) reprennent cette notion, s'opposant à l'idée de rationalité substantielle des théories précédentes. Ils fondent, à la fin des années 1970, le courant de l'analyse stratégique, qui vise à étudier l'organisation selon les stratégies mises en place par les acteurs qui la composent. L'interaction entre ces stratégies aboutit à la constitution d'un « système d'action concret », plus ou moins stable, que l'analyse stratégique vise à étudier.

Contrairement aux théories précédentes, l'analyse stratégique rompt avec l'idée déterministe selon laquelle les contraintes imposent un type d'organisation. Si l'environnement influence l'organisation, ce n'est plus selon une relation causale quasi mécanique. L'environnement est incertain et les zones d'incertitude permettent aux individus qui composent l'organisation de développer des stratégies propres et, par-là, d'acquérir un certain pouvoir – notion centrale dans l'analyse stratégique. Dès lors, malgré les contraintes, l'organisation demeure autonome. Les individus stratèges gardent une marge de manœuvre dans les zones d'incertitude et aucune solution organisationnelle n'est prévisible *a priori*. Il n'y a d'ailleurs pas un modèle universel d'organisation. Celle-ci est un construit humain, composé d'un ensemble d'acteurs aux logiques propres, logiques qui peuvent s'avérer en conflit et ne pas correspondre aux objectifs généraux de l'organisation.

1.2.5. Sociologie de l'identité et de la culture : l'organisation est un système de liens sociaux

L'analyse stratégique se concentre principalement sur les relations de pouvoir dans les organisations. A partir des années 1980 se développent des approches sociologiques mettant l'accent sur les aspects identitaires et culturels dans l'organisation. L'organisation est à présent appréhendée comme un lieu d'appartenance et de socialisation. Pour Sainsaulieu (1977), les processus de socialisation et la construction de l'identité sociale au travail jouent un rôle central dans l'organisation. Il dégage, à partir des conduites collectives de groupes dans l'entreprise – en fonction notamment de la position hiérarchique et de la situation de travail –, différents modèles relationnels qui permettent de comprendre les attitudes de ces groupes. Celles-ci sont issues du souhait des individus de se faire reconnaître. D'autres auteurs renouvellent les approches culturelles en les appliquant aux organisations, suite notamment aux mouvements d'internationalisation des rapports entre les organisations. D'Iribarne (1989) analyse par exemple comment les relations de travail varient entre des entreprises françaises, nord-américaines et hollandaises. Les approches culturelles ne s'intéressent pas uniquement à l'influence de la culture macrosociale (régionale, nationale, etc.) sur l'organisation et ses formes de travail. Des recherches sont également menées quant à la création, à partir du partage d'une expérience régulière de travail, d'une culture – des codes et des valeurs

communs – au sein de l'organisation ou au sein d'une communauté de travail à l'intérieur de celle-ci.

Dans cet ensemble théorique, l'environnement n'est plus analysé en termes principalement technologiques et marchands. De même que dans l'ensemble théorique précédent, l'organisation n'apparaît plus en tant que solution optimale. Cependant, à nouveau, c'est l'influence du contexte sur l'organisation qui est analysée, sans envisager également la manière dont l'organisation est capable d'action sur son environnement.

1.2.6. Sociologie constructiviste : l'organisation est un système socialement construit de significations communes

Les sociologues tels que Weick (1979), Huff (1983) ou Pondy (1983), appartenant au courant constructiviste, se sont progressivement rendu compte des limites à considérer le contexte comme un facteur externe, donné, à l'organisation, qui influence celle-ci selon une relation de contingence quasi mécanique. Dès lors, au sein de ces ensembles théoriques, l'organisation est envisagée comme pouvant avoir une influence sur le contexte, dans la mesure où elle crée celui-ci à travers des processus d'attribution de sens issus des interactions sociales entre les membres de l'organisation. L'environnement n'agit pas de manière directe sur l'organisation, il est le fruit de compromis entre acteurs. « Dans une telle perspective, le contexte n'est nullement identifié aux alentours physiques de l'organisation ou de l'unité analysée : il fait l'objet de multiples constructions de la part des auteurs concernés. Etant donné les rapports de pouvoir existant dans toute organisation [...], ces diverses constructions du contexte sont nécessairement conflictuelles, tout l'art du gestionnaire est alors de parvenir à proposer des significations socialement acceptables par les différentes composantes de l'organisation » (Nizet et Pichault 2005, p. 101).

Les approches constructivistes constituent une avancée considérable dans la manière d'appréhender la relation entre l'organisation et la société, dans la mesure où le contexte n'est plus considéré comme une donnée externe mais comme étant construit par les acteurs au sein de l'organisation. Si l'idée d'interaction entre l'organisation et son environnement est à présent envisagée, l'influence que peut avoir la première sur le second est toutefois abordée de manière interne à la première, selon des processus d'attribution

de sens. Ces théories ne nous permettent dès lors toujours pas d'analyser la manière dont les organisations peuvent être aussi génératrices d'action publique, d'action dans l'espace public.

1.2.7. Le néo-institutionnalisme sociologique : l'organisation est un système de légitimité qui reflète l'environnement socialement construit

Né aux Etats-Unis dans les années 1980 (DiMaggio et Powell 1983 ; Meyer et Scott 1983 ; Hollingsworth 2002), ce courant, tout comme l'ensemble des courants institutionnalistes, insiste sur le rôle des institutions, construites par les acteurs et qui influencent en retour le comportement de ceux-ci par la définition de régularités de comportement. Si le processus entre les acteurs et les institutions est bidirectionnel et que les institutions peuvent intégrer des innovations de la part des acteurs, celles-ci acquièrent toutefois une réalité qui leur est propre et qui se présente aux acteurs comme étant extérieure et coercitive.

Pour les sociologues néo-institutionnalistes, les institutions sont des *appareils cognitifs* supra-individuels, à tendance stable, qui vont structurer l'action individuelle, permettre la réalisation d'économies cognitives et faciliter la coordination des activités (Rizza 2004). En ce sens, ces auteurs s'éloignent de l'*homo oeconomicus* et de la perspective purement rationnelle en sociologie. Ils insistent sur le rôle des routines et des convictions dans le comportement des individus. Les institutions apparaissent comme des appareils cognitifs, des schémas de référence communs, légitimés et objectivés, qui vont orienter les préférences et les choix des individus.

Cet ensemble théorique propose alors d'analyser les organisations en les situant dans leur contexte plus large du *champ organisationnel*. Ce champ est composé de l'ensemble des éléments symboliques et des pratiques sociales qui forgent des normes de référence affectant les différentes dimensions de l'action organisationnelle. L'environnement, entendu comme champ organisationnel, exerce une pression continue et contraignante sur l'organisation, à travers la nécessité qu'a cette dernière d'être légitimée dans le champ, de voir son action validée par conformité aux normes sociales.

L'influence de l'environnement institutionnel sur l'organisation est décrite à travers l'hypothèse d'*isomorphisme institutionnel*, dont DiMaggio et Powell (1983) décrivent trois types de processus : l'isomorphisme coercitif, l'isomorphisme mimétique et l'isomorphisme normatif. L'objectif de

l'organisation n'est plus l'efficience mais la survie. Pour cela, elle doit se conformer aux normes, standards et règles institutionnalisés dans le champ qui exercent une pression sur celle-ci, ses objectifs et sa structure, parfois au détriment de son projet initial. L'hypothèse d'isomorphisme institutionnel permet de mettre en avant la tendance qu'ont les organisations présentes dans un même champ à se ressembler. Ces pressions, exercées par l'environnement, à l'homogénéisation et la standardisation des critères de conduite organisationnelle confèrent à l'organisation une certaine inertie dans sa capacité de changement.

Si les courants qui ont précédé la sociologie constructiviste ont permis d'enrichir les questions liées aux moteurs des actions des individus, les approches constructivistes et le néo-institutionnalisme sociologique constituent quant à eux des apports importants dans l'étude des questions liées au rapport entre les formes organisationnelles et leur contexte. Le néo-institutionnalisme sociologique s'inspire aussi de la perspective constructiviste en sociologie (Berger et Luckmann 1966) et, dans ces deux courants, l'environnement opère à travers des processus d'attribution de sens qui vont influencer le comportement des individus au sein des organisations. La question au cœur des organisations n'est plus celle de l'efficience technique mais celle de la légitimité, de la conformité aux normes sociales. La relation des organisations à leur contexte n'est plus de l'ordre de l'adaptation rationnelle ; il s'agit à présent d'étudier également les caractéristiques sociales et politiques de l'environnement.

Par ailleurs, les approches néo-institutionnalistes en sociologie entretiennent beaucoup d'affinités avec les travaux de la nouvelle sociologie économique et les théories de l'encastrement que nous présenterons ci-dessous. En effet, toutes considèrent le comportement économique comme étant « encastré » dans des contextes institutionnels et prennent en considération les questions de légitimité, au-delà de celles de la pure rationalité, dans la construction organisationnelle. Comme la nouvelle sociologie économique, le néo-institutionnalisme en sociologie invite à adopter des approches interdisciplinaires, aux frontières de la sociologie, de l'économie et de l'anthropologie, afin de pouvoir appréhender le contexte dans lequel évoluent les organisations (Rizza 2004).

Il y a bien dans le néo-institutionnalisme sociologique une possibilité d'innovation institutionnelle et, dès lors, d'une relation d'interaction entre le contexte et l'organisation. Toutefois, les contextes institutionnels pèsent fortement sur les organisations et dans l'explication des stratégies adoptées par celles-ci. La manière dont les organisations sont à même de contribuer

elles-mêmes à la création d'institutions, au changement du contexte institutionnel, n'est pas au cœur de l'analyse.

1.2.8. Conclusion intermédiaire sur les approches sociologiques des organisations

En conclusion, les premières analyses sociologiques des organisations, que nous avons nommées les modèles rationnels, présentent des individus qui apparaissent très proches de l'*homo oeconomicus* des approches orthodoxes en économie. L'ensemble des théories sociologiques des organisations exposées ensuite ont le mérite d'élargir la palette des moteurs de l'action des individus au sein des organisations. Cependant, ce n'est pas pour autant que toutes vont élargir la palette des objectifs de l'action organisationnelle. Le courant des relations humaines et les modèles fonctionnalistes ne rompent pas avec l'idée, également développée par les théories orthodoxes en économie, qu'une forme organisationnelle s'impose parce qu'elle représente une solution optimale.

Avec les modèles fonctionnalistes, l'analyse de la relation de l'organisation à son contexte est introduite. Mais l'environnement est envisagé en termes technologiques et marchands et l'organisation est supposée s'ajuster de manière quasi automatique à l'environnement. Il faut attendre l'analyse stratégique, ensuite la sociologie de l'identité et de la culture, les approches constructivistes et le néo-institutionnalisme sociologique, pour que, d'une part, l'organisation soit envisagée comme un construit humain – il ne s'agit plus d'une solution optimale obtenue par un ajustement de nature déterministe aux contraintes de l'environnement – et que, d'autre part, les termes utilisés pour envisager l'environnement soient élargis à d'autres éléments tels que la culture.

Toutefois, des modèles déterministes aux modèles où le jeu des acteurs stratégiques crée les formes organisationnelles, le rapport à l'environnement est envisagé en fonction de l'influence de celui-ci sur l'organisation. C'est que la sociologie des organisations se focalise principalement sur les fonctionnements internes des organisations et permet d'analyser ceux-ci de manière approfondie. Par conséquent, quant à l'étude de la relation entre les organisations et leur contexte, il est très peu envisagé la manière dont l'organisation influence son environnement. Lorsqu'elle est envisagée, dans les approches constructivistes, c'est selon des processus d'attribution de sens

afin de décoder le contexte. Le néo-institutionnalisme sociologique enrichit également très nettement l'analyse de la relation entre l'organisation et son contexte, tout comme il permet d'envisager la possibilité d'influence de l'organisation sur celui-ci. Cependant, c'est l'influence de l'environnement institutionnel sur l'organisation qui est centrale : elle pèse fortement sur l'action organisationnelle, restreignant les possibilités d'innovation. La dimension de l'analyse qui consiste à appréhender la manière dont une organisation peut être génératrice d'action publique et influencer un environnement non-marchand – par exemple au niveau de l'émergence de politiques publiques –, est pourtant d'autant plus importante que nous étudions des initiatives d'économie sociale et solidaire dont nous savons que l'une des spécificités est l'ancrage dans l'espace public.

Nous pouvons résumer, en ce qui concerne les approches sociologiques des organisations, les points d'intérêt quant à notre question selon le tableau 1.2. ci-dessous.

Tableau 1.2. Les approches sociologiques des organisations

	<u>Les modèles rationnels</u>	<u>Les relations humaines</u>	<u>Les modèles fonctionnalistes</u>	<u>L'analyse stratégique</u>	<u>Sociologie de l'identité et de la culture</u>	<u>Sociologie constructiviste</u>	<u>Néo-institutionnalisme sociologique</u>
POSTULATS SUR L'INDIVIDU	Rationalité substantielle			Rationalité procédurale Comportement stratégique			Routines et convictions
	<i>Homo oeconomicus</i>	Ensemble de besoins		Pouvoir	Reconnaissance, identité	Compromis	
ORGANISATIONS	Solution optimale			Construction sociale			
				C'est le jeu des acteurs qui importe	Système de liens sociaux	Système de significations communes	Système de légitimité
RELATION DE L'ORGANISATION A L'ENVIRONNEMENT	Mode de gestion universel		Influence mécanique de l'environnement sur l'organisation (environnement en termes technologiques et marchands)	Influence de l'environnement sur l'organisation, mais pas de manière causale (environnement incertain)		Environnement construit par les acteurs au sein de l'organisation par des processus d'attribution de sens	L'organisation reflète l'environnement socialement construit (possibilités d'innovation limitées)

A ce stade, nous avons vu que tant les théories économiques orthodoxes que les théories sociologiques des organisations traitent en général le rapport de l'organisation à son environnement dans le sens d'une influence du contexte sur l'organisation. Elles ne permettent pas tant d'envisager comment l'organisation est aussi capable d'action sur son contexte, en particulier comment les initiatives d'économie sociale et solidaire peuvent produire de l'action publique, de l'action dans l'espace public et influencer le développement de politiques publiques. De surcroît, elles envisagent souvent le contexte en termes technologiques et marchands et c'est alors principalement l'insertion de l'organisation dans un contexte marchand qui est étudiée. Elles appréhendent aussi souvent l'organisation en tant que solution unique et prévisible, parce qu'efficace, ou, lorsqu'il s'agit de reconnaître aux individus davantage de capacité d'action dans la définition de la forme organisationnelle, ceux-ci sont alors appréhendés en termes principalement stratégiques (Laville, Lemaître et Nyssens 2006). Pourtant, les acteurs à la base des initiatives d'économie sociale et solidaire mettent en exergue, en tant que moteur de leur action, un ensemble de normes et de valeurs, qui trouvent *in fine* peu de place au sein des cadres théoriques envisagés jusqu'à présent. Le néo-institutionnalisme sociologique apporte à ce titre un enrichissement très important, accordant un droit de cité aux normes et aux valeurs, en opérant le passage d'une perspective purement rationnelle à une approche incluant les problèmes de légitimité. Toutefois, ces normes et valeurs qui guident l'action organisationnelle sont présentées comme le reflet des normes et valeurs véhiculées dans le champ, restreignant les possibilités d'innovation.

2. LES THEORIES DE L'ENCASTREMENT : LA SOCIOLOGIE ECONOMIQUE ET LES APPROCHES HETERODOXES EN ECONOMIE

Dès lors, pour analyser le rapport entre les organisations et la société, il faut infléchir l'analyse organisationnelle afin d'envisager les organisations en termes d'institutions capables d'action sur leur contexte. Nous avons vu que la nouvelle économie institutionnelle fait cette translation. Mais, tout comme les premières analyses économiques et sociologiques, elle les appréhende en termes fonctionnels : une forme organisationnelle se développe parce qu'elle représente la solution efficace.

Pour opérer cette translation et considérer l'organisation en tant qu'institution, nous nous tournons alors vers la sociologie économique et les approches hétérodoxes en économie. Nous passons donc d'une conception du rapport entre l'organisation et son contexte en termes de contingence à une conception du rapport entre l'organisation et son contexte en termes d'encastrement. En effet, c'est à travers cette notion que la sociologie économique et les approches hétérodoxes en économie envisagent les institutions en tant que construits sociaux. Elles adoptent la perspective de penser l'économie comme étant « encadrée » dans la société et ont ainsi pour ambition d'expliquer les phénomènes économiques en les rapportant à leurs fondements social, politique et culturel (Lévesque, Bourque et Forgues 2001).

On peut bien entendu objecter que la sociologie elle-même a toujours été intimement liée à la notion d'encastrement. Elle s'est toujours attachée à analyser la manière dont les aspects économiques, politiques, culturels et sociaux pouvaient se combiner entre eux. Durkheim a caractérisé les faits économiques comme des faits sociaux et Weber a classé l'action économique instrumentale parmi une gamme plus large d'actions sociales. Si certains sociologues ont adopté des conceptions relativement différentes des liens existants entre les différents aspects économique, politique et du domaine de la culture, ils ont toujours partagé l'idée que l'on ne peut analyser la vie sociale en cloisonnant l'un de ces aspects. Cependant, jusqu'au renouvellement de la sociologie économique dans les années 1970, la sociologie et la science économique recouvraient des domaines d'analyse relativement distincts et la sociologie se consacrait peu aux questions de l'économie (Granovetter 2000). Si la sociologie est liée à la notion

d'encastrement, ce concept devient décisif au sein de la sociologie économique et des théories hétérodoxes en économie. En effet, la notion d'encastrement prend acte des efforts de la sociologie à analyser des phénomènes investis jusqu'alors par les seuls économistes (Steiner 2002). C'est en montrant comment il est possible de traiter sociologiquement des faits économiques – tels que la production et l'échange de biens et services –, que la notion d'encastrement deviendrait pertinente. De manière générale, l'encastrement désignerait alors « la nature contingente de l'action économique une fois que cette dernière est mise en relation avec la cognition, la culture, la structure sociale et les institutions politiques » (Zukin et DiMaggio 1990, p. 15). Sans quoi, en ajoutant uniquement le qualitatif amorphe de « social » au fait économique, on n'avance guère dans sa compréhension et le concept d'encastrement devient alors trivial et peu clarificateur. Selon Steiner (2002), ce concept « peut facilement devenir le lieu d'un syncrétisme sans vigueur, d'un retour au consensus comtien²² qui fait courir le risque d'une stérilisation de la recherche par remontée à l'abstraction et l'emprisonnement dans la mutuelle dépendance. Pour parler comme Schumpeter, on passerait alors de la "fertilisation croisée à la stérilisation croisée" entre sociologie et économie » (p. 37). Pour Steiner, la notion d'encastrement prend tout son sens lorsqu'elle est appliquée aux faits économiques au sein d'un programme de recherche suffisamment clarificateur.

Si la notion d'encastrement permet de vastes champs de recherche, il faut toutefois reconnaître que la revue de la littérature sur l'encastrement fait apparaître l'extrême polysémie de ce terme. En effet, nous l'avons vu, il ne vise pas tant à être un concept dont une définition précise serait mobilisée de manière unanime par les auteurs mais plutôt une idée féconde pour penser une possible réconciliation entre l'économie et le social. Selon Granovetter (1995) : « Le concept d'*embeddedness* peut facilement être complètement vide ; il est facile de n'en faire qu'une tautologie, un concept qui explique tout. Pour moi, *embeddedness* est une idée ou un moyen pour commencer à penser aux faits et aux institutions économiques. C'est n'est qu'un point de départ, une sorte de suggestion pour un programme de recherche, une recherche qui a affaire avec la complexité des interactions des individus » (p. 20).

²² Selon Steiner (2002), c'est depuis Auguste Comte que la sociologie pense que les faits sociaux sont reliés par une interdépendance fondamentale – ce que Comte nommait le *consensus social* – et conteste le morcellement de ces faits.

De manière générale, le concept d'encastrement est mobilisé à l'encontre de deux ordres d'« impérialisme économique » : l'un concerne l'histoire des faits, l'autre l'histoire des idées, ces deux ordres interagissant de manière diverse selon les auteurs. Ainsi, Steiner (2005) identifie deux types d'impérialisme économique. Le premier renvoie à l'histoire des faits ; il naît du constat que la sphère économique tend, dans nos sociétés modernes, à s'autonomiser de l'ordre social et à imposer ses logiques aux autres sphères de la société. Le second type d'impérialisme économique concerne l'histoire des idées. Il est « la stratégie de recherche qui considère la théorie économique comme la "grammaire générale" de l'action humaine, comme le modèle nécessaire de toute théorisation en sciences sociales » (p. 27). Les problèmes humains, sociaux et politiques sont alors pris en compte en termes essentiellement économiques.

A partir de là, l'encastrement recouvre un vaste ensemble de notions dans la littérature. Il est intimement lié à ce que les auteurs adoptent, souvent implicitement, comme définition du fait économique. En effet, selon Steiner (2002), « dire que les faits économiques sont encastres dans le social, le politique, le culturel, etc. suppose que l'on sache définir le fait économique et par-là même l'isoler. Depuis les débats entre Comte et Mill au milieu du XIX^{ème} siècle, la définition d'une sphère économique susceptible d'être étudiée de manière séparée pose problème et constitue une des raisons fondamentales des tensions entre économistes et sociologues » (p. 45). La sociologie économique semble fortement exposée à une telle tension, puisque, comme nous le verrons plus loin, il s'agit de savoir ce qu'est le fait économique dont il faut démontrer qu'il est encastres dans autre chose. Les auteurs utilisent alors le concept d'encastrement pour montrer que ce fait économique (isolé théoriquement) est encastres dans un ensemble plus large, relevant du culturel, du social ou encore du politique. Tant au niveau de l'analyse de l'histoire de faits que de l'analyse de l'histoire des idées, la littérature combine alors souvent deux positions : l'une plus descriptive, l'autre plus prescriptive (souvent basée sur une analyse descriptive préalable).

Dans cette partie, nous nous tournons dès lors vers la sociologie économique et les théories hétérodoxes de l'économie pour analyser la manière dont elles développent des théories de l'encastrement et pouvoir de la sorte justifier notre choix de cadre d'analyse pour la recherche. La sociologie économique, ainsi que les théories de l'encastrement, sont loin de se limiter à Polanyi et à Granovetter, mais nous épinglons en particulier ces deux auteurs dans la mesure où ils ont particulièrement marqué l'histoire du concept

d'encastrement, entraînant deux courants de pensée différenciés. En effet, c'est en 1944, avec *La grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps* de Polanyi (1983) qu'apparaît le concept d'« encastrement » (*embeddedness*). Si l'ouvrage de Polanyi, riche en apports, a été largement discuté et utilisé par la suite, il faudra attendre que Granovetter s'empare du concept en 1985, dans son article « Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness », pour que le terme connaisse un certain succès, à tout le moins en sociologie économique. D'ailleurs, dans les trois ouvrages majeurs consacrés à l'œuvre de Polanyi – Grendi 1978 ; Stanfield 1986 ; Servet, Maucourant et Tiran 1998 – le concept d'encastrement n'est pas discuté et l'ouvrage posthume de Polanyi (1977) se réfère très peu à cette notion (Steiner 2002).

2.1. Granovetter ou l'encastrement réticulaire des marchés

Granovetter souhaite donner plus de force à l'ambition wébérienne en développant un véritable programme de recherche qui, à travers le concept d'encastrement qu'il emprunte à Polanyi, permette aux sociologues d'investir le champ jusque-là réservé aux économistes, à savoir le marché. Il entend montrer que, dans l'analyse de la vie économique, l'approche sociologique est fructueuse. « En renonçant à analyser les phénomènes qui apparaissent au centre de la théorie économique [...], les sociologues se sont détournés, sans que cela soit nécessaire, d'une dimension importante de la vie sociale et ils ont rompu avec la tradition européenne – issue essentiellement de Max Weber – qui voit dans l'action économique, une catégorie particulière, et importante, de l'action sociale » (Granovetter 2000, p. 114).

Dans son article « Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness », Granovetter (1985) se consacre au problème de l'encastrement et évoque d'entrée de jeu l'ouvrage de Polanyi. Cependant, alors que la démarche de Polanyi est avant tout d'ordre historique, Granovetter place son analyse au sein des sociétés contemporaines pour en étudier la manière dont les marchés et l'entreprise traditionnelle sont encastres dans des réseaux de relations sociales. Il refuse par ailleurs le clivage de Polanyi entre les sociétés précapitalistes à économie encastree et les sociétés modernes à économie désencastree. Selon Steiner (2002), « Granovetter ne s'intéresse pas véritablement à la démarche de Polanyi [...] A ses yeux, cette opposition est fallacieuse, car dans les premières, l'encastrement est moins fort que ce que suppose Polanyi ». Et, dans les secondes, l'encastrement continuerait à être plus important, la modernisation ayant entraîné moins de changement. « Cela posé, Granovetter laisse là Polanyi et la réflexion porte sur une critique de la démarche des économistes néo-classiques, et surtout de celle de l'économie néo-institutionnaliste de Oliver Williamson²³ » (p. 32), pour illustrer son approche de la vie économique en termes d'encastrement.

Granovetter s'inspire de Wrong (1961) en qualifiant la conception de l'être humain dans la sociologie de « sursocialisée ». Selon lui, cette discipline surestimerait l'influence qu'exerce la société sur le comportement

²³ Développée dans *Markets and Hierarchies* (1975) et dans les articles ultérieurs de Williamson.

individuel. Par contre, une conception « sous-socialisée » de l'être humain prévaudrait, selon lui, chez les économistes classiques et néo-classiques, qui appréhenderaient les relations sociales entre les acteurs comme de simples frictions qui entravent le bon fonctionnement des marchés concurrentiels. Mais, lorsque les économistes modernes tentent de prendre en considération les influences sociales sur le comportement des acteurs, ils partageraient alors une vision sursocialisée de l'être humain, en appréhendant ces influences comme des forces externes agissant de manière mécanique sur le comportement des individus. Les conceptions sursocialisée et sous-socialisée de l'action humaine, apparemment antagonistes, partageraient, selon Granovetter, toutes les deux une conception similaire de l'action et de la décision, selon laquelle celles-ci sont effectuées par des acteurs atomisés, en négligeant toute influence sociale directe. « Dans la conception sous-socialisée, l'atomisation découle de la poursuite étroitement utilitariste de l'intérêt personnel ; dans l'approche sursocialisée, elle résulte du fait que les individus ont intériorisé des schémas comportementaux et que, par conséquent, les relations sociales courantes n'affectent plus que de manière secondaire leur comportement » (Granovetter 2000, p. 81). Or, pour Granovetter, la culture correspond à un processus continu où importent l'histoire des relations sociales et la manière dont ces relations se positionnent par rapport à d'autres relations. Dès lors, pour analyser l'action humaine, il faut éviter l'atomisation des acteurs implicite dans les positions théoriques sous- et sursocialisées. Ainsi, Granovetter ne critique pas l'hypothèse de prise de décision rationnelle de la théorie économique. Selon lui, cette hypothèse peut constituer une bonne hypothèse de travail à partir du moment où l'on n'atomise pas les individus et que l'on tient au contraire compte de l'ensemble des contraintes qui caractérisent une situation, en particulier celles liées aux réseaux de relations sociales.

Dès lors, c'est dans l'entre-deux de ces conceptions théoriques, jugées sur et sous-socialisées et critiquées par Granovetter, que celui-ci entend inscrire sa propre conception de l'encastrement. « Les acteurs ne se comportent pas, et ne prennent pas leurs décisions, comme des atomes, indépendants de tout contexte social, pas plus qu'ils ne suivent docilement un scénario, écrit pour eux et qui serait fonction de l'ensemble des catégories sociales auxquelles ils appartiennent » (Granovetter 2000, p. 84). Au contraire, selon Granovetter, la thèse de l'encastrement correspond au fait que les actions que les individus entreprennent pour poursuivre un objectif sont *encastées dans des systèmes de relations sociales*. Cette thèse modifie, selon l'auteur, l'étude du comportement économique, tant du point de vue théorique qu'empirique. Si les analyses qui peuvent être développées à partir de cette conception de

l'encastrement ne permettent pas d'appréhender les phénomènes macrosociaux, on ne peut, pour Granovetter, sans une meilleure connaissance des relations sociales dans lesquelles la vie sociale est encadrée, conjuguer de manière satisfaisante les théories micro et macro du social. La thèse de l'encastrement, en introduisant un niveau méso, permettrait ainsi d'articuler les niveaux d'analyse micro et macro.

Granovetter (2000) s'en prend aussi au piège du fonctionnalisme qui apparaît dans la nouvelle économie institutionnelle. Nous avons vu que celle-ci consiste à dire que l'analyse des institutions doit démontrer que toute forme institutionnelle observée se développe comme la solution la plus efficace aux problèmes économiques. Granovetter rejette l'automatisme de la solution efficace, car on ne peut supposer que la solution d'un problème donné soit réalisable et il faut étudier clairement les forces de sélection qui imposent l'organisation efficace des transactions. Il faut, selon lui, analyser comment ces institutions émergent. Il va jusqu'à dire que les approches qui n'accordent pas une place centrale à l'analyse détaillée de la structure sociale ne pourront jamais comprendre la manière dont les institutions existantes se sont formées ni identifier clairement la forme organisationnelle qui caractérise une situation sociale donnée. A l'origine d'une institution, plusieurs histoires sont possibles. Si les institutions sont réifiées, elles sont pourtant des ensembles complexes cristallisés d'actions individuelles et il faut les appréhender comme des construits sociaux.

La thèse de l'encastrement de Granovetter souligne donc le rôle-clé, dans les choix, des relations personnelles concrètes et des « réseaux », appréhendés comme les structures de ces relations sociales. Granovetter (2000) développe divers exemples de relations sociales personnelles entre personnes d'entreprises différentes et montre comment cette interconnaissance modifie les relations marchandes. Il insiste sur les liens qui peuvent exister entre les relations marchandes et les relations sociales car, « comme dans d'autres domaines de la vie économique, le fait que les relations sociales interviennent dans ce qui n'était initialement que des transactions strictement économiques est fondamental » (p. 100). En termes de programme de recherche, il invite à identifier et à analyser de manière précise et systématique les modèles des relations sociales car, dans chaque cas particulier, le résultat dépend des caractéristiques de la structure sociale considérée. Plus particulièrement, il plaide pour la nécessité d'une analyse des influences de la structure sociale sur le comportement de marché. De même, l'analyse des schémas de relations personnelles par lesquelles passent les transactions économiques permettra de mieux comprendre les différentes

formes organisationnelles complexes, intermédiaires, entre les marchés atomisés et les firmes complètement intégrées, ce qui a été selon lui peu étudié jusqu'à présent. De fait, Granovetter souhaite apporter également des éléments d'analyse pour les phénomènes qui se situent au-delà des actions individuelles, tels que les institutions économiques.

L'encastrement dans les relations sociales de Granovetter prend deux formes : *l'encastrement relationnel* et *l'encastrement structurel*. « L'encastrement renvoie au fait que l'action et les résultats économiques [et les institutions], comme tous les actions et résultats sociaux, sont affectés par les relations dyadiques de l'acteur et par la structure de l'ensemble de son réseau de relations. » Granovetter désigne « ces deux aspects de l'encastrement par les termes d'encastrement relationnel et structurel » (Granovetter 1992, p. 33). L'encastrement relationnel désigne donc le fait que les actions sont affectées par les relations personnelles des acteurs alors que l'encastrement structurel renvoie au fait que celles-ci sont affectées par la structure du réseau général de ces relations. Pour Granovetter (2000), « l'aspect structurel est particulièrement important dans la mesure où il permet d'éviter le piège de "l'atomisation dyadique" dans lequel il est facile de tomber. » (p. 208), alors que l'auteur entend justement rompre avec une conception de l'action économique qu'il qualifie d'atomisée. Il ne faut donc pas négliger la manière dont les relations entre les paires d'individus sont encastrees dans des structures d'ordre plus élevé, ni négliger l'histoire des relations et des structures de ces relations. Enfin, pour Granovetter, en général, l'encastrement relationnel a des effets relativement directs sur l'action économique et l'encastrement structurel des effets moins directs. Steiner (2002) qualifie l'encastrement granovetterien d'*encastrement réticulaire*, terminologie que nous adopterons à sa suite. « Avec ses deux dimensions, l'encastrement réticulaire offre ainsi l'avantage de définir précisément les éléments empiriques par lesquels l'action économique est rattachée à l'ensemble social » (p. 34).

De nombreuses critiques ont été adressées à ce concept d'encastrement réticulaire, notamment par les tenants de la tradition sociologique postulant l'existence de rapports sociaux qui précèdent, voire déterminent, les interactions entre les agents sociaux, « faisant ainsi disparaître tous les effets de structure et toutes les relations objectives de pouvoir » (Bourdieu 1997, p. 55). Granovetter (2000), dans son « Introduction pour le lecteur français », se défend de ces critiques en mentionnant qu'il s'est consacré exclusivement aux réseaux sociaux parce que ce niveau méso d'analyse lui paraissait fondamental en ce qu'il permet de relier les actions individuelles aux

structures macrosociales, ce qui avait très peu été étudié par les sociologues. A tort peut-être, mais son intention n'était pas pour autant de laisser entendre que ce niveau méso serait plus important que les deux autres niveaux qu'il relie, ni de supposer l'autonomie des réseaux sociaux par rapport aux forces sociales et aux structures de pouvoir. Il ne faut pas négliger l'importance du cadre culturel, politique et institutionnel plus général au sein duquel au contraire les réseaux sociaux sont encastres. Pour Granovetter, les deux types d'analyse ne sont pas opposés mais complémentaires.

A la suite de Steiner (2002), nous pouvons encore relever que « la logique d'action des individus dans les réseaux de relations personnelles reste peu claire » (p. 43) chez Granovetter. Que ce soit dans les relations familiales, amicales ou les relations au sein d'un marché anonyme – relations qui ne sont pas du même ordre –, la logique d'action reste floue alors qu'il faudrait préciser la notion d'encastrement en analysant les mécanismes sociaux à l'œuvre.

Enfin, une autre critique adressée par maints auteurs à l'approche de Granovetter est celle de considérer le fait économique comme étant le fait marchand. Bien qu'il mentionne que sa théorie de l'encastrement a un domaine d'application très général, Granovetter (2000) développe dans son ouvrage un ensemble d'exemples liés à des situations de marché, à l'échange marchand et aux entreprises privées lucratives. C'est dans ce cadre qu'il développe son concept d'encastrement réticulaire, qui devient l'encastrement dans des réseaux de relations personnelles des relations marchandes. L'encastrement réticulaire est centré sur la construction sociale des marchés, en ce compris lorsque l'auteur traite des institutions. C'est dans le cadre d'une économie marchande que Granovetter tente d'éclairer, par l'encastrement réticulaire, les choix des individus et groupes d'individus.

C'est que la principale préoccupation de Granovetter est de lutter contre deux phénomènes qu'il identifie : l'hégémonie de la science économique qui veut que la sociologie ne puisse pas étudier de manière adéquate les processus de marché, et l'aversion des sociologues à traiter des sujets revendiqués par l'économie néo-classique. Il s'agit dès lors pour l'auteur de redonner aux sociologues les outils analytiques pour investir le champ d'analyse jusque-là réservé aux économistes et montrer que l'analyse sociologique est pertinente en ce domaine. Ceci le mène à s'attaquer de front à ce qui est au cœur de la théorie économique, à savoir les processus de marché. Mais, en se focalisant sur le marché, il accorde, tout comme les théories économiques orthodoxes, une trop grande importance à cette instance, au risque de l'absolutiser (Zelizer 1988).

Le concept d'encastrement de Granovetter a rencontré un succès certain, car il redonnait aux sociologues des outils pour traiter de l'activité économique, et ce selon une technique quantitative. Ensuite, ce concept d'encastrement isole de manière précise des médiations sociales – ce sont les relations sociales et les réseaux –, modalité intéressante et apport jugé non négligeable étant donné l'importance accordée depuis à la notion de coordination. La résurgence de la sociologie économique contemporaine naît par ailleurs des travaux de Granovetter dès la fin des années 1970. Suite à ces travaux, le concept d'encastrement est remobilisé et discuté par maints auteurs de la sociologie économique, tant anglo-saxonne que francophone. Mais, surtout quant à la sociologie économique anglo-saxonne, la nouvelle sociologie économique se tourne alors principalement vers le marché et son encastrement réticulaire. Elle est plus portée à utiliser le concept d'encastrement pour étudier des phénomènes liés à l'échange marchand, tendance que Steiner (2005) qualifie de « sociologie économique du marché ».

Réduire le fait économique au fait marchand en adoptant une conception réticulaire de l'encastrement ne peut suffire pour notre recherche. En effet, nous traitons d'initiatives d'économie sociale et solidaire qui s'inscrivent en porte-à-faux face à l'acception dominante de l'économie. Pour étudier la manière dont celles-ci produisent de l'action publique, il faut sortir des théories qui accordent une trop grande place au marché, au risque de le naturaliser. Pour cela, nous nous tournons vers des approches qui permettent d'introduire le politique dans l'analyse, à savoir les théories hétérodoxes en économie et l'économie plurielle issue des travaux de Polanyi (1983).

2.2. Les approches hétérodoxes en économie

Selon Gélédan (1988), bien qu'il existe plusieurs hétérodoxies en sciences économiques, elles ont toutes en commun d'insister, chacune à leur manière, sur l'un, voire plusieurs, des points jugés être des faiblesses de l'économie orthodoxe, en mettant en exergue par exemple la nécessité d'appréhender l'économie comme une partie d'un système socioculturel plus large, le besoin de tenir compte du cadre institutionnel, de l'histoire et du rôle de la monnaie pour étudier l'économie et l'importance de développer une vision plus complexe de l'agent économique. En ce sens, même si au sein des théories hétérodoxes en économie le concept d'encastrement en tant que tel

ne se retrouve pas mobilisé de manière aussi centrale qu'au sein des travaux de la sociologie économique, les travaux des théories économiques dites « hétérodoxes » développent des théories de l'encastrement du comportement économique et entretiennent beaucoup d'affinités, quant aux hypothèses et à la démarche, avec les travaux de la sociologie économique. Tous deux entendent dépasser le clivage entre économie et sociologie.

Parmi ces théories hétérodoxes, nous en présentons deux étant donné l'importance qu'elles ont acquise dans le champ scientifique : l'économie des conventions et la théorie de la régulation. Tout comme la nouvelle économie institutionnelle, elles appartiennent au courant institutionnaliste en économie qui insiste sur l'importance des institutions. Celles-ci peuvent être très diverses (organisations, réseaux, Etat, normes, valeurs, conventions, etc.), et appréhendées de manières différentes, mais constituent autant de mécanismes de coordination alternatifs au marché. Par contre, contrairement à la nouvelle économie institutionnelle, le marché n'est plus envisagé comme la solution première. Il est une construction sociale et la place qui lui est attribuée est une question d'ordre politique. Dans l'économie des conventions, la logique des échanges est analysée au sein de divers registres d'action qui ne peuvent se réduire au seul mobile du gain. Ce type de coordination n'est qu'une forme d'interaction possible entre les individus ; la diversité des modalités de coordination des actions individuelles est au centre de l'analyse. Au niveau plus macrosocial, la théorie de la régulation identifie un encastrement du marché dans l'Etat. Le marché est une institution parmi d'autres, il ne permet pas de dispenser d'autres institutions et formes de coordination.

2.2.1. L'économie des conventions : l'organisation est un quasi-pacte social qui témoigne de la nature des valeurs du collectif formé

En étudiant les conditions de développement du langage, Lewis (1969) avait conclu que celui-ci est *conventionnel* dans la mesure où *a priori* aucune solution n'est meilleure qu'une autre. La solution adoptée ne peut être départagée qu'arbitrairement, c'est pourquoi une convention s'impose dans la mesure où il y a un accord « tacite » entre des individus pour permettre la coordination collective. Pour les approches conventionnalistes, opter pour une solution ou une autre n'est pas uniquement un problème de coordination. C'est un arbitrage entre différents systèmes de *valeurs*, qui résultent d'un processus *collectif* et qui orientent la rationalité des individus en lui donnant

une finalité. Les approches conventionnalistes maintiennent l'hypothèse de rationalité « procédurale » des individus. Mais elles introduisent également la notion de rationalité « collective » : le jugement n'est plus une compétence individuelle, il est inscrit dans les institutions. Ces auteurs supposent que l'accord entre les individus, et dès lors la coordination entre ceux-ci, n'est pas possible sans un « référentiel commun » (Gomez 1996), un « dispositif cognitif collectif » (Favereau 1989), un accord préalable sur la manière dont on évalue les personnes et les biens dans une société, qu'ils nomment « convention » à la suite de Lewis. La convention « définit un système partagé de règles, de normes ou encore d'attentes réciproques entre les personnes sur leurs comportements et rend possible la coordination interindividuelle (collective) » (de Briey 2003, p. 40). Les conventions sont des ressources de coordination.

Les approches conventionnalistes, apparues dans les années 1980, sont un ensemble large de théories qui a mené à des analyses dans de nombreux domaines. Nous présentons le courant de l'économie des conventions, qui vise entre autres à trouver d'autres fondements à l'analyse économique traditionnelle et son couple « rationalité-équilibre » (Thévenot 1995). Pour l'économie des conventions, le marché est une institution qui, par les prix qu'il instaure, suppose un jugement sur la valeur des biens. Toute institution résulte d'une « convention constitutive » – c'est-à-dire d'un accord préalable sur le principe de « qualification » qui est l'opération de classement, dans une hiérarchie, d'une personne ou d'un bien (Eymard-Duvernay 2004, p. 74) – dont le respect par les individus est indispensable à ce que celle-ci fonctionne. L'institution permet aux individus de poser un jugement collectif. Elle apparaît comme la manière dont un collectif évalue et ordonne les personnes et les biens. Une nouvelle institution peut émerger, modifier cet ordre et de la sorte entraîner des conflits.

Comme nous l'avons vu, le marché est la toile de fond des approches orthodoxes en économie. Si celles-ci ne négligent pas l'importance de l'Etat ou des organisations, ces modes de coordination sont toutefois analysés en tant que solutions complémentaires au marché, dont l'existence est justifiée par les défaillances de celui-ci en termes d'efficacité ou d'équité. Avec les approches conventionnalistes, le marché est une construction sociale, au même titre qu'une pluralité d'autres institutions, sur lesquelles les individus ont une capacité d'action. Elles ne sont pas fixées une fois pour toutes : les individus sont libres de se référer aux règles qu'elles édictent ou de faire évoluer les conventions en vigueur. L'opposition entre marché et hiérarchie est jugée beaucoup trop sommaire : les individus peuvent se coordonner

selon une multitude de logiques d'action. Surtout, le choix entre différents modes de coordination n'apparaît plus comme un choix pour atteindre au mieux une conception déterminée, quasi « naturelle », du bien commun – par exemple l'efficacité – mais comme un choix entre différentes conceptions de celui-ci, qui sont négociées et peuvent s'avérer en conflit. Le marché est dénaturalisé et sont introduites dans l'analyse la dimension *politique* et la question des valeurs et du *bien commun*.

Pour fonder ses analyses, une part importante de l'économie des conventions s'appuie sur le modèle théorique des économies de la grandeur, approche conventionnaliste qui s'inscrit dans une tradition de philosophie et sociologie politique pour tenter de comprendre les modalités de la construction d'accords ou désaccords entre les membres d'une société. Boltanski et Thévenot (1991) distinguent différents mondes théoriques, qui apparaissent comme des corps généraux de principes de justice : le monde *de l'inspiration*, le monde *domestique*, le monde *de l'opinion*, le monde *civique*, le monde *marchand* et le monde *industriel*. Boltanski et Chiapello (1999) introduisirent par la suite un septième monde, le monde *connexionniste*, afin de rendre compte de l'évolution du capitalisme ces trente dernières années. Chacun de ces mondes décrits n'a d'existence que théorique ; toute situation donne nécessairement lieu à des rencontres entre les mondes. Selon qu'elle relève davantage de l'inspiration, du domestique, de l'opinion, du civique, du marchand, de l'industriel ou du connexionniste, les formes de coordination entre personnes apparaissent comme très diverses.

L'économie des conventions s'inspire de ces mondes pour présenter quatre entreprises-types (Eymard-Duvernay 2004). L'*entreprise industrielle*, dont l'exemple est l'entreprise fordiste, matérialise les principes du monde industriel. Elle est basée sur une standardisation des produits, une organisation scientifique de la production, une « bonne » rémunération de la main-d'œuvre et une intégration de la production. L'*entreprise marchande* matérialise les principes du monde marchand, dont le citoyen est le consommateur et où le prix est le critère de jugement. L'*entreprise domestique* matérialise les principes du monde domestique. S'adressant à une clientèle spécialisée, elle produit des biens de qualité traditionnelle, avec un travail artisanal et une main-d'œuvre locale. Enfin, l'*entreprise en réseau*, dont l'exemple est le toyotisme (ou post-taylorisme), matérialise les principes du monde connexionniste. Elle est basée sur les principes de la diversification des produits, de la gestion en « juste à temps », de la coordination horizontale et de la polyvalence. Elle symbolise également une nouvelle forme de coordination entre les entreprises, qualifiées de

« partenaires » : la coordination en réseau. Ces analyses sur la pluralité des modèles d'entreprises montrent que les critères d'évaluation de l'activité économique et des entreprises peuvent être divers et ne pas relever uniquement du monde marchand. Contrairement aux théories économiques standards qui postulent la séparabilité des jugements d'efficacité et d'équité, les critères d'efficacité apparaissent à présent indissociables des jugements de valeurs.

Pour Favereau (1989), l'organisation, qui peut prendre une diversité de formes (dont la forme marchande), apparaît comme un « quasi-pacte social » qui témoigne de la nature du collectif ainsi formé. Les individus adhèrent à l'organisation, et suivent de la sorte une convention plutôt qu'une autre, non plus en termes de pur intérêt individuel mais également parce que celle-ci est porteuse de sens social pour eux, de valeurs qui les mènent à mener une action collective. Toutefois, comme elle est fondée sur un jugement collectif, l'entreprise peut également être le lieu de conflits, lorsqu'elle est traversée par des dispositifs relevant de différents mondes.

2.2.2 La théorie de la régulation : l'entreprise témoigne du rapport de force fondant le mode de régulation

La théorie de la régulation analyse les aspects plus macrosociaux qui opèrent, en quelque sorte, « le passage des interactions décryptées par les conventionnalistes aux rapports sociaux » (Laville, Lévesque et This-Saint Jean 2002, p. 22). Elle s'inscrit dans la tradition théorique marxiste mais amende ces analyses à l'aide des outils de la macroéconomie moderne et de l'étude de l'histoire longue – celle du capitalisme depuis la fin du 19^{ème} siècle. Cela « conduit à déplacer l'analyse d'un mode de production invariant à la tentative d'interprétation de la variété des formes contemporaines de capitalisme » (Boyer 2004, p. 4-5). Selon Boyer (2004), sept questions sont au centre de la théorie de la régulation. Quels sont les institutions à la base d'une économie capitaliste ? A quelles conditions une certaine configuration de ces institutions va-t-elle permettre un processus d'ajustement économique doté d'une stabilité dynamique ? Comment expliquer qu'apparaissent périodiquement des crises au sein des régimes de croissance ? Quelles sont les forces qui entraînent une transformation des institutions du capitalisme (est-ce la sélection et l'efficacité comme le postulent les théories orthodoxes en économie ou est-ce le politique) ? Pourquoi les crises du capitalisme se succèdent-elles et ce de manière

différente ? Comment étudier la viabilité des différentes formes du capitalisme ? Peut-on analyser en même temps un mode de régulation et ses formes de crise ? Autrement dit, « comment des compromis institutionnalisés, *a priori* indépendants les uns des autres, finissent-ils par définir un système viable ? » (p. 7).

On perçoit dès lors que la question des institutions à la base d'une économie capitaliste est centrale dans la théorie de la régulation. Nous avons mentionné plus haut que le « commis-seur-priseur » walrassien est en fait une institution fictive nécessaire logiquement à l'apurement des marchés et l'obtention de l'équilibre concurrentiel. Dès lors, pour les théoriciens de l'école de la régulation, puisque nul secrétaire de marché ne joue le rôle que lui attribuent les théoriciens de l'équilibre général, il s'agit d'analyser les institutions « cachées » d'un système de marchés pour comprendre sa viabilité, autrement dit la viabilité d'un certain *mode de régulation* (associé à un *régime d'accumulation*). La théorie de la régulation apparaît dès lors aussi comme une critique de l'irréalisme des hypothèses du théorème de l'équilibre général. La viabilité d'une économie de marché ne dépend plus seulement, comme pour les auteurs néo-classiques, de conditions analytiques précises – telles que les hypothèses de la concurrence parfaite – mais de cinq formes institutionnelles qui sont la forme du régime monétaire, la forme de la concurrence, la forme du rapport salarial, la forme de l'Etat et la forme d'adhésion au régime international. A partir de ces formes institutionnelles, la théorie de la régulation mène des analyses macroéconomiques, à l'aide des concepts de mode de régulation et de régime d'accumulation.

La théorie de la régulation ne s'attache pas tant à l'analyse des organisations, puisqu'elle développe des analyses plus macroéconomiques du capitalisme. De filiation marxiste, on pourrait toutefois avancer qu'elle récuse l'horizontalité des relations que les auteurs néo-classiques prêtent au fonctionnement du marché typique et que les auteurs contractualistes prêtent au fonctionnement des organisations. « Le fait que des sujets marchands se fassent concurrence ne suffit pas à caractériser le capitalisme. En effet, les entités de base en sont des entreprises, c'est-à-dire des entités qui mettent en œuvre un rapport social bien différent, le rapport de production en vertu duquel les salariés se soumettent à l'autorité de l'entrepreneur et/ou des managers auxquels est déléguée la gestion, moyennant paiement du salaire. Ce rapport social ne se réduit pas à une pure relation marchande puisqu'il implique la soumission hiérarchique » (Boyer 2004, p. 3).

Cependant, certains auteurs régulationnistes ont insisté davantage sur la nécessité d'intégrer l'entreprise aux analyses. Dans ce cas, chaque étude doit

prendre en compte la forme particulière que prend l'organisation, qui dépend aussi des institutions à la base de l'économie, du mode de régulation en présence (le type de concurrence, le rapport salarial, le régime monétaire, etc.). Ainsi, l'entreprise fordiste, telle qu'elle s'est développée après la seconde guerre mondiale, apparaît très proche de la manière dont l'économie des conventions la caractérisent (puisque, pour rappel, les fondements de ces deux ensembles théoriques sont très proches, l'un menant des analyses au niveau micro, l'autre au niveau macro). Toutefois, les auteurs régulationnistes insistent plus sur la dimension conflictuelle – de conflits de pouvoir, et non plus de conflits d'interprétation comme dans les approches conventionnalistes – et de compromis qui peuvent en découler. L'entreprise apparaît alors comme le théâtre du rapport de force qui fonde le mode de régulation en présence, qui se manifeste au travers du partage de la valeur ajoutée entre le capital et le travail.

2.2.3. Conclusion intermédiaire sur les approches hétérodoxes en économie

Si nous reprenons le tableau présenté pour les approches orthodoxes en économie, nous pouvons situer les approches hétérodoxes en économie, par rapport aux théories orthodoxes, selon le tableau 1.3. ci-dessous.

Tableau 1.3. Les approches hétérodoxes en économie

	<u>Economie des conventions</u>	<u>Théorie de la régulation</u>
MODES DE COORDINATION	Pluralité, en fonction de l'accord sur l'ordre (convention)	La coordination par les marchés est permise par la présence d'institutions qui définissent un mode de régulation.
POSTULATS SUR L'INDIVIDU	Rationalité procédurale Rationalité collective	Perspective plus macroéconomique
INSTITUTIONS	- Constructions sociales - Les sept mondes de l'économie des grandeurs - Le marché est une institution parmi d'autres et il présuppose un jugement de valeur.	- Forme du régime monétaire - Forme de la concurrence - Forme du rapport salarial - Forme de l'Etat - Forme d'adhésion au régime international
ORGANISATIONS	- Quasi-pacte social - Valeurs communes - Dimension collective et politique	Témoigne du rapport de force fondant le mode de régulation
	Etude des organisations et de leur diversité	En général, perspective plus macroéconomique

L'économie des conventions et la théorie de la régulation auraient pu être des pistes de recherche intéressantes pour notre thèse. En effet, elles introduisent la dimension politique, essentielle à notre analyse. La théorie de la régulation porte un regard davantage macroéconomique, ce qui n'est pas la perspective adoptée pour la recherche. Avec l'économie des conventions,

sont introduites les notions de dimension collective de l'action et de valeurs communes, revendiquées par maints projets d'économie sociale et solidaire. L'économie des conventions analyse des cadres communs sans lesquels aucune forme d'échange ne serait possible. Elle montre que pour qu'il y ait échange et coordination, il faut des conventions entre les personnes concernées et offre des outils pour analyser la manière dont ces conventions s'élaborent, sur quels principes elles s'appuient, comment elles peuvent se concrétiser.

L'analyse des logiques de construction du bien commun est une étape importante dans la mesure où le bien commun se trouve au départ de ces initiatives et au cœur de celles-ci. Elles ne peuvent être comprises sans référence à ce bien commun qui les motive. Mais l'objet de la recherche n'est pas l'étude en profondeur de la question de la justification de l'action collective entreprise par les initiatives d'économie sociale et solidaire. L'introduction du politique est une dimension que le cadre d'analyse que nous adoptons intègre ; il inclut de la sorte des intuitions des conventionnalistes. Cependant, il entend traiter de manière centrale la question de l'interaction entre l'organisation et l'espace public ainsi que les politiques publiques. Cela implique, au niveau macrosocial, de pouvoir appréhender en quoi les organisations peuvent être génératrices d'action publique, en abordant le politique et le droit en tant que tels, ce qui renvoie à une critique adressée par les régulationnistes aux conventionnalistes. Pour analyser cette interaction de manière focale et étudier comment les organisations combinent une triple dimension économique, sociale et politique, nous nous tournons vers Polanyi (1983) et les travaux sur l'économie plurielle, parce qu'ils permettent aussi, à travers le concept d'encastrement, de réunir l'économique et le politique tout en faisant apparaître la spécificité de l'organisation productive des initiatives d'économie sociale et solidaire. C'est au cœur des modes de production que les acteurs de l'économie sociale et solidaire questionnent politiquement l'économique et nous optons pour un cadre théorique qui fasse apparaître *différents modes d'échanges sans hiérarchisation* pour intégrer, à l'analyse des initiatives d'économie sociale et solidaire, leur multidimensionnalité par rapport à l'activité économique. Toutefois, si nous ne nous inscrivons pas au sens strict au sein des théories hétérodoxes en économie, la séparation entre les différents courants est loin d'être figée, ils s'inspirent réciproquement et nous mobiliserons à plusieurs reprises les intuitions de ces théories lorsque nous opérationnaliserons l'approche polanyienne de l'encastrement.

2.3. Polanyi, une approche large de l'encastrement

Nous avons mentionné que c'est avec *La grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps* de Polanyi (1983) qu'apparaît le concept d'« encastrement » (*embeddedness*). L'ouvrage est centré sur la thèse que l'idée libérale d'un marché « autorégulateur » est une utopie. L'analyse de l'auteur vise principalement à mettre à jour, au niveau de l'histoire des faits, un double mouvement caractérisant la société occidentale moderne.

D'une part, le mouvement de désencastrement (*disembeddedness*) de l'économie de la société, assimilé à un « marché autorégulateur ». C'est lorsque la logique d'échange marchand se réduit au seul mobile du gain qui tend à devenir le seul principe organisateur et à dominer l'ensemble de la société. L'idée de « marché autorégulateur » apparaît en Occident à partir de 1834, via l'introduction de la machine spécialisée et coûteuse qui demande un approvisionnement continu en marchandises. L'Homme, la nature et la monnaie deviennent alors des marchandises, s'incorporant aux échanges marchands par leurs prix respectifs : le salaire, la rente et le taux d'intérêt. Mais ce sont des marchandises fictives, car aucune n'est produite pour la vente. Alors qu'auparavant l'ordre économique était fonction de l'ordre social qui le contenait, au XIX^{ème} siècle le système économique se sépare de la société. L'activité économique est isolée et attribuée à un mobile économique distinct, le mobile du gain. Un tel modèle institutionnel ne peut fonctionner sans que la société fût soumise à ses exigences.²⁴ C'est le principe du libéralisme économique, avec son intention d'établissement d'un « marché autorégulateur », qui s'appuie sur les classes marchandes et utilise pour méthodes le « laisser-faire » et le libre commerce. Cette tendance au « désencastrement » de l'économie du social est destructrice de la société, tendance contre laquelle la société va alors tenter de se prémunir.

Ainsi, émerge, d'autre part, un mouvement de réaction de la société pour se protéger, en réencastrant l'économie dans le social, le politique et le culturel. « La grande transformation » désigne cette tendance inverse au désencastrement de l'économie du social. C'est le principe de la protection sociale, inspiré par la conservation de l'Homme et de la nature

²⁴ L'auteur apporte un éclairage sur la Révolution Industrielle autre que ceux qui envisagent celle-ci en termes de « progrès fantastique », comme l'analyse en termes de « take-off » de Rostow. Il décrit longuement les ravages de cette Révolution sur la nature et l'Homme.

comme organisations productives, s'appuyant sur les forces de ceux qui ont été immédiatement affectés par la violente action du marché. Cette dernière affirmation est accompagnée de divers exemples au long de l'histoire et sert d'éclairage théorique aux mouvements de contestation du XIX^{ème} siècle. Avec la fin de l'étalon-or et la crise de 1929, l'économie de marché est en crise. Dans les années 1940, c'est pour Polanyi la défaite du « marché autorégulateur », de l'utopie de marché. L'autorégulation est compromise et il faut réencastrent dans le social, le travail, la terre et l'argent.²⁵

Polanyi s'intéresse également à l'histoire des idées, par exemple à la manière dont le mouvement de désencastrement de l'économie a été soutenu par les théories économiques orthodoxes et non contrecarré par les théories marxistes encore trop économistes. Polanyi estime que son analyse critique d'une économie basée uniquement sur le mobile du gain matériel permet, à l'instar d'Owen, de sortir d'une approche exclusivement économiste, telle que défendue à l'époque tant par les tenants des courants libéraux que par les tenants des courants marxistes, dont la critique est basée sur les modes de production et l'exploitation.

Bien que le concept d'encastrement soit issu de l'ouvrage de Polanyi (1983), l'intérêt de l'auteur semble être moins de s'attacher à le définir de manière précise – lequel prend d'ailleurs diverses modalités dans *La grande transformation* – qu'à mobiliser ce terme qui lui semble particulièrement fécond pour mettre à jour le double mouvement de désencastrement et de réencastrement de l'économie au sein de la modernité démocratique, double mouvement qui est central dans son œuvre. C'est pourquoi nous devons extraire, en particulier, de l'ouvrage de Polanyi (1983), *La grande transformation*, trois points qui nous semblent essentiels quant à notre démarche.

2.3.1. Une conception substantive de l'économie

Contrairement à l'approche « formelle » de l'économie, classique en sciences économiques, Polanyi met à jour, par une approche historique et anthropologique, une définition « substantive » de l'économie, appréhendée comme l'ensemble des phénomènes qui découlent de la dépendance de l'homme à l'égard de la nature et de ses semblables. Dans *La grande*

²⁵ Polanyi n'a donc pas prévu le retour de la pensée libérale dans les années ultérieures.

transformation, Polanyi montre que les sociétés combinent, de manières diverses à travers le temps et l'espace, une pluralité de modes d'échange de biens et services : le troc – et son modèle de marché – la redistribution – qui requiert le modèle institutionnel de la centralité –, la réciprocité – encouragée par le modèle institutionnel de la symétrie – et l'administration domestique – à laquelle correspond l'autarcie. Polanyi (1983) a donc avancé un quatrième principe d'échange de biens et services, celui de l'administration domestique, qui consiste à produire pour son propre usage ou l'usage du groupe. Mais, dans ses écrits ultérieurs, il a toutefois abandonné ce quatrième principe pour l'incorporer à l'échange réciprocitaire.

La conception substantive de l'économie mise en avant par Polanyi a permis l'émergence de la pensée relative à l'économie plurielle. Comment le montrent Laville et Nyssens (2001b), on peut distinguer, à partir de Polanyi (1983), différentes logiques d'échange de biens et services : le marché, la redistribution et la réciprocité. Le principe du marché fait référence à l'échange de biens et services par le mécanisme de fixation des prix, qui fait rencontrer l'offre et la demande pour ces biens et services. La relation entre le vendeur et l'acheteur est établie sur une base contractuelle. La redistribution est le principe par lequel la production est collectée par une autorité centrale dont la responsabilité est de la répartir, ce qui présuppose l'établissement de règles de taxation et de transfert. Une relation *de facto* est établie entre l'autorité centrale et les agents soumis à la redistribution. Dans nos sociétés contemporaines, ce principe redistributif est fondamental, puisqu'il est constitutif de l'Etat social autour duquel il s'organise. Le principe de la réciprocité décrit un mode spécifique de circulation des biens et services exprimant un lien social particulier entre les groupes ou les individus. Il est basé sur l'idée que le don est un fait social total. Les groupes ou les individus recevant les dons sont supposés offrir librement un contre-don. Le don – contre-don est un mélange complexe de désintéressement et d'intérêt personnel. A travers l'histoire et dans différents contextes, on assiste à diverses combinaisons de ces trois principes de base : le marché, la redistribution et la réciprocité.

Toujours selon ces auteurs, dans nos sociétés contemporaines, les trois principes économiques de base sont combinés selon trois pôles : l'économie marchande, l'économie non-marchande et l'économie non-monétaire. Chaque pôle est organisé autour de la prédominance d'un principe. Dans l'économie marchande, c'est au marché qu'incombe principalement la responsabilité de la circulation des biens et des services, et les principes non-

marchand et non-monétaire lui sont subordonnés. Dans l'économie non-marchande, c'est à l'Etat social qu'échoit la responsabilité de la circulation des biens et des services ; il redistribue les ressources en étant soumis au contrôle démocratique. Enfin, dans l'économie non-monétaire, le principe de réciprocité prime dans la circulation des biens et des services. Les auteurs défendent que la réciprocité s'exprime aujourd'hui principalement au sein de l'économie non-monétaire, bien qu'il soit vrai qu'un certain nombre de relations réciprocaires adoptent des formes monétaires, telles que les donations monétaires.

Dans le cadre de notre recherche, nous adoptons une définition substantive de l'économie à la suite de Polanyi et un cadre d'analyse d'économie plurielle dont nous avons mentionné que les travaux se sont nourris de cette conception de l'économie. Mais, contrairement à Polanyi, la réciprocité ne sera pas analysée comme découlant uniquement du modèle institutionnel de la symétrie, car certaines formes de réciprocité peuvent relever de solidarités verticales (Lemaître 2006, Gardin 2004).

L'avantage de l'adoption d'un cadre d'analyse d'économie plurielle se trouve dans la mise en évidence, sans hiérarchisation *a priori*, des trois pôles de l'économie – marchande, non marchande et non monétaire. Ainsi, contrairement aux approches économiques orthodoxes, l'économie marchande n'est plus première, l'économie non-marchande supplétive – envisagée comme le résultat d'échecs de marché – et l'économie non monétaire passée sous silence. En effet, nous avons vu qu'au sein des approches économiques orthodoxes, seuls le marché et la redistribution sont identifiés en tant que modes d'échange de biens et services. L'apport de Polanyi ne tient pas uniquement au fait qu'il fasse apparaître un troisième principe d'échange qu'est la réciprocité. Polanyi dénature le marché et présente l'économie comme un processus institutionnalisé et politique en montrant que réciprocité, redistribution et échange marchand sont trois formes institutionnelles à partir desquelles les sociétés ont toujours organisé la production, la circulation et la répartition des biens et des services. Lorsque Polanyi propose la pluralité des principes d'échange, qui peuvent se combiner de diverses manières mais également s'avérer en tension, il se distingue de l'approche résiduelle des économistes néo-classiques et néo-institutionnalistes qui envisagent le marché comme la matrice principale (Nyssens 2000).²⁶ Il s'agit au contraire d'analyser les formes particulières

²⁶ Nous pourrions penser que Polanyi, lorsque qu'il montre que la redistribution a été mobilisée par la société pour se protéger des effets dévastateurs du marché, tendrait alors à adopter une position semblable aux économistes orthodoxes en termes d'échecs du marché.

que prend l'articulation entre ces modes d'action complémentaires, de reconstituer la complexité des formes de production et de circulation des richesses dont les combinaisons peuvent être multiples. Il en va de même quant aux différents acteurs économiques. L'entreprise privée lucrative n'est plus la solution première, l'Etat supplétif et les initiatives du Tiers secteur résiduelles, subsidiaires, trouvant une place là où l'entreprise privée et l'Etat échouent. Dès lors, il ne s'agit pas d'appréhender les initiatives d'économie sociale et solidaire en termes d'efficacité mais d'analyser leur apport dans l'espace public.

Une conception élargie de l'économie permet d'appréhender le champ des possibles dans l'activité des organisations d'économie sociale et solidaire en mettant en exergue la pluralité des logiques potentiellement à l'œuvre. Elle semble davantage compatible avec la réalité de ces organisations dans la mesure où est délaissée la référence au marché pour laisser place à la multiplicité des registres économiques. Elle permet de la sorte d'étudier la manière dont les initiatives d'économie sociale et solidaire interrogent les cadres institutionnels et l'acception dominante de l'économie, non seulement en termes de projet mais également en termes de fonctionnement, en mettant en œuvre des combinaisons diverses d'objectifs, d'acteurs et de moyens d'échange.

2.3.2. L'encastrement et ses modalités

Sous le terme général d'*encastrement de l'économie dans la société*, Polanyi (1983) définit l'encastrement comme étant l'inscription de l'économie dans l'ordre social, culturel et politique qui le contient. De manière générale, il utilise le terme d'encastrement lorsqu'il fait référence au fait que l'économie s'imbrique dans des ordres qui ne relèvent pas uniquement du mobile du gain matériel. Polanyi dénaturalise le mobile du gain, celui-ci ayant été légitimé et généralisé au cours de différents moments de l'histoire. L'auteur

Cependant, l'auteur montre également comment les trois principes d'échange ont toujours été combinés dans l'ensemble des sociétés, même dans celles qui n'étaient pas dominées par le principe marchand. Il se démarque également d'une analyse des institutions en termes d'efficacité, en soulignant plutôt leur rôle dans la construction d'un cadre démocratique d'exercice des activités économiques. L'originalité de Polanyi tient donc en ce qu'il propose des éléments d'un cadre d'analyse permettant d'élaborer une théorisation d'économie plurielle, où interagissent et se complètent les trois principes économiques d'échange marchand, de redistribution et de réciprocité.

ne critique pas la coordination marchande, mais une économie basée sur le seul mobile du gain dans la mesure où cela conduit à la destruction du tissu social.

Polanyi met à jour l'encastrement de l'économie dans la société, autrement dit dans un ordre qui ne serait pas uniquement mu par le mobile du gain, à travers diverses constatations, qui mobilisent plusieurs modalités de l'encastrement.

Une modalité de l'encastrement est l'*encastrement du marché dans la régulation publique* et ce selon deux intensités. Une première intensité renvoie au fait que la mise en place d'un « marché autorégulateur » exige le développement d'un ensemble de régulations publiques permettant le « laissez-faire » et qu'elle requiert des institutions contrôlant l'effectivité de ces règles. Autrement dit, même le désencastrement de l'économie n'est pas possible sans l'encastrement de l'économie dans des régulations publiques. Le « marché autorégulateur » ne peut advenir sans un ordre démocratique qui opte pour qu'il en soit ainsi, raison pour laquelle Polanyi considère que le « marché autorégulateur » est un mythe. Une seconde intensité, plus forte, de cette modalité de l'encastrement, provient du développement de régulations publiques encadrant le marché en vue de le socialiser. Elle résulte chez Polanyi du mouvement réactif de protection de la société pour réencastrer l'économie dans la société, en soumettant le marché à certaines normes et institutions garantes d'autres logiques que le seul mobile du gain. Par exemple, c'est le développement de la législation liée au marché du travail, travail qui avait été transformé en marchandise par le mouvement de désencastrement de l'économie. Ainsi, non seulement le « marché autorégulateur » nécessite un encastrement de l'économie dans la régulation publique, mais l'encastrement du marché s'exprime de manière plus intense lorsque celui-ci est cadré par des régulations publiques qui visent à le socialiser et à laisser moins de place – que ne le font celles à la base du « marché autorégulateur » – aux forces du marché pour s'exprimer seules.

Polanyi met à jour l'encastrement de l'économie dans la société non seulement par l'existence de normes, mais également par la présence de la *mobilisation du principe de la redistribution et du principe de la réciprocité*. L'adoption d'un sens substantif de l'économie permet à l'auteur de faire apparaître d'autres modalités de l'encastrement de l'économie dans la société, par la non occultation d'autres pôles économiques et la non réduction de l'économie à l'économie marchande. Il montre de la sorte que le progrès du marché n'a pas signifié la disparition de relations économiques mues par d'autres logiques que le mobile du gain et qui témoignent de la

sorte de l'encastrement de l'économie dans la société. L'importance de la redistribution, organisée autour de l'Etat social, témoigne de l'encastrement de l'économie dans les politiques publiques, mues par l'intérêt général. La présence de la réciprocité atteste de l'encastrement de l'économie dans la culture, mue par une diversité de mobiles combinant intérêt personnel et altruisme.

Nous avons vu que l'encastrement chez Granovetter est un encastrement des relations marchandes dans les relations sociales et les réseaux. Nous percevons à présent que l'encastrement réticulaire rétrécit considérablement le champ de recherche ouvert précédemment par Polanyi qui, grâce à une conception substantive de l'économie, permet de penser en complémentarité diverses modalités d'encastrement. La tradition francophone de la sociologie économique, quant au concept d'encastrement, accorde davantage d'importance à l'ouvrage de Polanyi, à sa définition substantive de l'économie et son approche plus large de l'encastrement. Elle développe plusieurs modes d'encastrement, de différents faits économiques dans différents ensembles relevant d'autres logiques que le seul mobile du gain.

Notre recherche s'inscrit dans la tradition francophone de la nouvelle sociologie économique, davantage portée à étudier les diverses modalités de l'encastrement qui dépassent les réseaux sociaux et les marchés. Puisque nous traitons de contextes socio-économiques fortement différents où le rôle joué par les organisations d'économie sociale et solidaire varie également, une telle approche paraît fertile en invitant, selon une méthodologie plus pragmatique et inductive, à limiter le degré de généralité de certaines théories pour observer les modes de construction de l'action publique. Il s'agit, dans l'analyse des économies, de tenter de poser des hypothèses pertinentes et en phase avec les réalités observées, de défricher des champs de recherche moins intégrés par les écoles aux solides ancrages, en ce qui concerne le rapport à la diversité des relations économiques et à l'environnement.

2.3.3. Le double mouvement chez Polanyi

Un point nodal chez Polanyi est le « double mouvement » de tension entre l'encastrement et le désencastrement constitutif de l'économie dans la modernité démocratique. Chez Polanyi, le désencastrement de l'économie n'est qu'une tendance, l'autre tendance étant la réponse qui en est fournie

par la société. Ce double mouvement est une dialectique selon laquelle d'une part l'économie se désencastre de la société, en se réduisant à l'échange marchand mu par le seul mobile du gain qui devient le seul principe organisateur et qui envahit les autres sphères de la société. D'autre part, la société réagit pour se protéger des effets dévastateurs de ce « marché autorégulateur » en réencastrant l'économie, en la soumettant à des institutions garantes d'une pluralité de logiques autres que le seul mobile du gain. C'est pourquoi l'auteur insiste sur le fait que le « marché autorégulateur » est une utopie libérale, périodiquement réactualisée et contrecarrée par la création d'institutions régulatrices.

Laville (2004) relit le double mouvement de l'économie dans la modernité démocratique, essentiel chez Polanyi comme suit : « un premier mouvement exprime la tendance au désencastrement d'une économie restreinte à un « marché autorégulateur » et à une seule forme d'entreprise, un second mouvement lui répond, il exprime la tendance inverse au réencastrement démocratique de l'économie s'exprimant à travers une approche plurielle de celle-ci » (p. 19). La dialectique entre économie et espace public est essentielle au sein la modernité démocratique. « Dans cette perspective théorique, la sociologie économique ne se résume pas à une sociologie des marchés, elle peut être appréhendée comme la perspective sociologique appliquée à une économie plurielle avec marché dans laquelle l'économie ne se résume pas à la seule économie de marché et dans laquelle le marché ne se réduit pas à un marché autorégulateur » (Laville *op. cit.*, p. 20). Rajoutons : « et l'entreprise à la seule entreprise capitaliste ». Dans nos sociétés, ce double mouvement est toujours présent. Face aux progrès du marché, on ne peut nier un certain encastrement institutionnel du marché ni l'existence des pôles redistributifs et réciprocaires, autrement dit la présence de multiples formes d'encastrement. Les institutions qui inscrivent le fonctionnement de l'économie au sein d'un cadre démocratique sont au centre de débats publics.

L'ouvrage de Polanyi montre que le désencastrement de l'activité économique est un projet politique auquel peuvent être confrontés d'autres choix. Il invite à prendre conscience des tensions, voire des conflits, du rapport entre l'économie et la démocratie, propres aux sociétés modernes. Ce rapport entre l'économie et la société est à la base de la sociologie économique. Selon Polanyi, s'oppose au choix du projet d'une société de marché, la création d'institutions qui vont inscrire l'économie au sein de l'espace public en socialisant le marché, rééquilibrant les divers principes économiques et permettant le développement d'initiatives autres que les

seules entreprises capitalistes. « La question posée est donc celles des institutions qui soient en mesure d'assurer la pluralisation de l'économie pour l'inscrire dans un cadre démocratique, ce que la logique du gain matériel compromet quand elle devient unique et sans limites » (Laville 2004, p. 23). Laville (2004) postule que « la réponse à cette question ne peut être recherchée qu'à partir d'inventions institutionnelles ancrées dans des pratiques sociales, ce sont celles-ci qui peuvent indiquer les voies d'une réinscription de l'économie dans des normes démocratiques » (p. 23). Il s'agit d'informer sur l'existence de ces pratiques et de les analyser.

Appréhender le changement social à partir du mouvement économique d'en bas pourrait laisser croire que l'on se désintéresse de la régulation publique. Mais l'économie plurielle met à jour la non-interchangeabilité des principes d'échange ainsi que des acteurs économiques. Le concept englobant d'encastrement polanyien n'oppose pas les différentes formes d'encastrement ; il inclut, nous l'avons vu, la mise en place de régulations publiques socialisant le marché et le droit de cité à la redistribution et à la réciprocité, toutes aussi constitutives de la manière dont la société reprend des droits sur un « marché autorégulateur ». De la sorte, le concept d'encastrement polanyien ouvre également tout un pan de recherche lié aux relations entre les acteurs et aux processus d'institutionnalisation. Autrement dit, ce concept invite à s'intéresser d'une part à la manière dont les initiatives sociétales d'en bas, mues par d'autres finalités que le strict mobile du gain matériel, mettent à jour de nouveaux modes de régulation porteurs de réconciliation entre l'économie et le social et, d'autre part, à la façon dont ces initiatives sont reconnues dans l'espace public et institutionnalisées pour faire corps avec l'action publique étatique.

3. CONCLUSION

Pour analyser la manière dont des organisations d'économie sociale et solidaire, dans deux contextes différents, tentent de répondre à des demandes sociales et s'inscrivent dans l'espace public, nous sommes passée des théories des organisations qui développent le plus souvent une approche de l'environnement en termes de contingence – avec un environnement rarement appréhendé en termes non-marchands –, aux théories de

l'encastrement, qui entendent dépasser l'opposition, quant aux modes de coordination, entre marché et règles. Au sein de ces théories de l'encastrement, l'organisation est appréhendée en termes d'institution capable d'action sur son contexte. Il s'agit dès lors d'appréhender les organisations d'économie sociale et solidaire, ni en termes d'efficacité, ni en termes résiduels, mais en termes politiques.

Nous nous sommes alors démarquée des approches accordant une trop grande place au marché, que celui-ci soit un construit social ou non. Nous avons décidé de ne pas nous inscrire au sein des analyses accordant une trop grande place aux intentionnalités des acteurs, bien que leurs intuitions se retrouvent à plusieurs reprises dans la thèse.

Pour appréhender l'altérité des organisations d'économie sociale et solidaire, nous avons opté pour l'adoption d'une approche d'économie plurielle parce qu'elle permet, en présentant une conception élargie de l'économie qui fasse apparaître sans hiérarchisation différents modes d'action, d'analyser, en termes de projet et de fonctionnement, comment ces organisations tentent de réconcilier économique, social et politique.

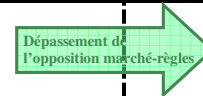
Bien que Polanyi (1983) développe une approche fort large de l'encastrement, qui recouvre dans l'ouvrage diverses modalités, nous nous inspirons de la thèse de l'auteur selon laquelle l'économie est un processus institutionnalisé – encastré dans l'espace public et dans les politiques publiques – pour développer le cadre d'analyse de la recherche, basé sur le concept d'encastrement politique et une conception plurielle de l'économie.

Etudiant des contextes fortement différents, il s'agit d'adopter une approche relativement souple de la relation entre l'organisation et son contexte, qui apparaît à présent *en termes d'interaction*, d'influence réciproque.

Le tableau 1.4. ci-dessous résume différents points abordés quant aux approches théoriques étudiées dans le chapitre. Cela posé, nous sommes à présent en mesure d'exposer dans le chapitre suivant notre question de recherche ainsi que la manière dont nous entendons la traiter.

Tableau 1.4. Des théories des organisations aux théories de l'encastrement

	THEORIES DES ORGANISATIONS							THEORIES DE L'ENCASTREMENT			
	<u>Approches orthodoxes en économie</u>			<u>Sociologie des organisations</u>				<u>Approches hétérodoxes en économie</u>		<u>Sociologie économique</u>	
	Th. néo-class.	Th. contrac.	Nouv. éco. inst.	Les modèles rationnels Les relations humaines Les modèles fonctionnalistes	L'analyse stratégique Soc. de l'id. et de la culture	Soc. constructiv.	Néo-institut. sociologique	Eco. des conventions	Th. de la régulation	Encastrement réticulaire	Encastrement polanyvien
MODES DE COORDINATION	Marché (redistribution supplétive)	Marché (contrat supplétif et // marché)	Marché (contrat supplétif et alternatif au marché)	Les règles, qui fondent le lien social, régissent les rapports entre individus				Pluralité, en fonction de l'accord sur l'ordre (convention)	La coordination est permise par institutions qui définissent un mode de régulation	Marché (encastrement dans relations sociales et réseaux)	Eco. plurielle: Marché (encastrement), redistribution, réciprocité (administrat. domest.)
POSTULATS SUR L'INDIVIDU	Rat. substantielle	Rat. substantielle Stratégique	Rat. procédurale Stratégique	Rat. substantielle	Rat. procédurale Stratégique	Importance routines et normes		Rat. procédurale Rat. collective		Rat.	/



Partie 1 - L'encastrement

ORGANISATION	Solution efficace	Construit humain		Construit humain, institution
RELATION DE L'ORGANISATION A L'ENVIRON- NEMENT	Lorsqu'il y a une analyse de cette relation, c'est l'influence de l'environnement sur l'organisation qui est envisagée. Environnement en termes principalement marchands, technologiques et informationnels.	Env. cons- truit par les ac- teurs au sein de l'org.	L'org. reflète l'env. socia- lement cons- truit (possi- bilités d'in- nova- tion limi- tées)	Introduction du politique. L'organisation est aussi capable d'action sur son environnement. => interaction, influence réciproque

CHAPITRE 2

Cadre d'analyse, programme de recherche et méthodologie

1. QUESTION DE RECHERCHE

La question au départ de la recherche se présentait comme suit : « *Comment, dans deux contextes différents, les organisations d'économie sociale et solidaire s'inscrivent-elles au sein de la société ?* ». Selon l'approche théorique adoptée, nous pouvons reformuler la question de la sorte : « *Quel est l'encastrement politique des organisations d'économie sociale et solidaire dans deux contextes différents ?* ».

Etant donné que la recherche porte sur l'encastrement politique des organisations, nous opérons dans deux environnements distincts. Cela nous permettra en effet d'évaluer la pertinence heuristique de ce concept général, en le déclinant dans des contextes différents. Le premier est celui des pays européens, plus particulièrement celui de la Région wallonne de Belgique. Le second est celui des pays latino-américains, plus particulièrement le Brésil et son Etat de Rio de Janeiro. Au-delà des conclusions propres à chaque étude de cas, le double volet empirique, l'un dans un contexte Nord et l'autre dans un contexte Sud, nous permettra, dans la conclusion, de discuter la pertinence heuristique du concept d'encastrement politique, ainsi que de faire dialoguer ces deux réalités à l'aune des éléments que l'opérationnalisation de ce concept aura permis de mettre à jour.

2. CADRE D'ANALYSE : ENCASTREMENT POLITIQUE ET CONCEPTION PLURIELLE DE L'ORGANISATION

Dans le premier chapitre théorique, nous avons justifié pourquoi nous adoptons, pour l'étude des organisations d'économie sociale et solidaire, une approche en termes d'encastrement politique, faisant apparaître l'économie comme un processus institutionnalisé, ainsi qu'une lecture en termes d'économie plurielle, issue de la conception substantive de l'économie mise en évidence par Polanyi (1983). Nous détaillons à présent ces deux points, qui fondent le cadre d'analyse de la recherche.

2.1. Les modes d'encastrement politique des organisations

Nous avons relevé que les théories des organisations ont largement balisé l'insertion de l'organisation dans un contexte marchand selon, le plus souvent, une relation de contingence mais que l'insertion dans d'autres contextes n'a pas reçu une telle attention (cf. chapitre 1). Dans la thèse, nous analysons cette insertion et ce, non plus en fonction d'une simple relation de contingence institutionnelle mais selon une hypothèse d'influence réciproque entre le contexte et l'organisation. En particulier, nous étudions l'insertion, en interaction, de l'organisation au sein de l'espace public *et* des politiques publiques.

2.1.1. Une approche bipolaire du politique

Pour fonder le concept d'encastrement politique, nous reprenons une conception bipolaire du politique, à la suite d'Habermas (1986). En effet, pour l'auteur, le pouvoir politique comprend, d'une part, le pouvoir appliqué administrativement selon la tradition wébérienne et, d'autre part, le pouvoir engendré communicativement et déjà mis en évidence par Arendt.

Le pouvoir appliqué administrativement est le système politique qui se situe dans le champ de l'autorité : il recouvre les activités politiques qui ressortissent de l'autorité et des formes de contrôle qui y sont associées.

C'est le pouvoir d'Etat, qui met en œuvre administrativement les orientations données à travers les mécanismes de la démocratie représentative. En régime démocratique, ce pouvoir repose en dernière instance sur la souveraineté populaire, exprimée à travers le mécanisme du suffrage universel.

Le pouvoir engendré communicativement manifeste la place centrale de l'exercice du jugement lié à l'« être parmi » (Arendt 1991). Chez Habermas (1986), il se déploie dans l'*espace public*. Ce dernier, composé de la libre association de citoyens, est le lieu de la formation discursive et de l'échange, de l'expression et de la visibilité, de l'opinion et de la volonté de création concernant la vie en collectivité. Selon l'approche habermassienne, l'espace public est l'« arène de débats discursifs entre égaux, la définition d'un consensus autour d'un "bien commun" » (Pirotte 2007, p.58).

Selon cette vision, la société civile est appréhendée comme « un espace particulier où se joue un processus d'argumentation et de délibération principalement au sein d'un tissu dense d'associations et d'institutions. La société civile devient cet espace public au sein duquel les différences sociales, les problèmes sociaux, les politiques publiques, l'action gouvernementale, les affaires communautaires et les identités culturelles sont mis en débat » (Pirotte 2007, p. 55). En ce sens, la société civile est constituée d'espaces publics pluriels, qui « institutionnalisent les discussions qui se proposent de résoudre des problèmes surgis concernant les sujets d'intérêt général » (Habermas 1997, p. 395). Elle dispose d'un pouvoir, d'une capacité d'influence, dans la mesure où elle est envisagée comme « un système d'alerte doté d'antennes hautement sensibles aux problèmes de société », comme une pluralité d'acteurs sociaux qui formulent « les problèmes de façon convaincante et influente, les appuient par des contributions et les dramatisent de façon qu'ils puissent être repris et traités par l'ensemble des organismes parlementaires » (Habermas 1997 p. 386).

Pour Ladrière (2001), la conception bipolaire du politique rappelle que la volonté populaire n'est jamais totalement épuisée par la seule volonté électorale. Ainsi, le pouvoir communicationnel « relève de la souveraineté populaire antérieurement à toute institutionnalisation » (p. 414). Il « délibère librement des orientations qu'une société se donne » (p. 415), tandis que le pouvoir administratif, l'autorité publique, « prend la responsabilité des décisions qu'entraîne l'exécution des orientations reçues démocratiquement » (p. 415).

En veillant toutefois dans la recherche à ne pas masquer les rapports de pouvoir et de domination qui ont lieu au sein même de la société civile, nous

nous appuyons sur une conception bipolaire du politique à la suite d'Habermas. En effet, en proposant une synthèse entre pouvoir administratif et pouvoir communicationnel, cette conception permet de penser les interactions diverses et les possibles pressions et tensions entre ces deux formes de pouvoir (Laville, Magnen, Carvalho de França Filho et Medeiros 2005).

Ainsi, Habermas considère que l'on peut caractériser les Etats constitutionnels démocratiques par une « complémentarité conflictuelle » entre le pouvoir administratif et le pouvoir communicationnel (Laville, Magnen, Carvalho de França Filho et Medeiros 2005, p. 8). Le premier a besoin du second pour asseoir sa légitimité et le second a besoin de l'appui ou du relais du premier pour traiter les problèmes sociaux identifiés, pour répercuter son influence dans des résolutions formelles et prendre ainsi « la forme d'une influence autorisée » (Habermas 1997, p. 399). Mais cette complémentarité est profondément conflictuelle, dans la mesure où le pouvoir communicationnel réagit et interpelle le pouvoir administratif lors de présumés décalages entre la réalité sociale et l'intérêt général, tandis que le pouvoir administratif a tendance à instrumentaliser le pouvoir communicationnel, « en l'intégrant comme l'une de ces fonctions » (Laville, Magnen, Carvalho de França Filho et Medeiros 2005, p. 8).

2.1.2. Une conception extensive de l'action publique

Cette conception bipolaire du politique autorise l'adoption d'une définition extensive de l'action publique, comme incluant les deux pôles du politique. Dès lors, pour stabiliser le concept d'encastrement politique au cœur de la recherche, nous nous appuyons sur les nouvelles approches de l'action publique qui la perçoivent dans un sens large. Celle-ci couvre « l'activité des pouvoirs publics et plus largement toute activité articulée sur un espace public et nécessitant une référence à un bien commun. Cette définition extensive permet de réunir dans un même cadre des activités directement liées à l'exercice de la puissance publique et celles qui ressortissent d'activités ordinaires de citoyens lorsqu'ils manifestent des prétentions relatives à la vie du collectif » (Laborier et Trom 2003, p. 11).

L'adoption d'une conception élargie de l'action publique vient rompre avec une vision trop unilatérale du politique, comme étant l'ensemble des décisions administratives qui s'imposent de haut en bas aux autres corps de

la société. Elle se justifie par les nombreuses observations historiques d'une possible participation de l'action issue de l'engagement dans l'espace public à l'action issue de la définition de résolutions formelles définissant la vie en société. Elle repose sur la constatation que l'action des associations est loin d'avoir toujours mené au désengagement de l'Etat et qu'il y a, au contraire, une possible complémentarité entre l'intervention des organisations d'économie sociale et solidaire et l'intervention des pouvoirs publics.

C'est dès lors à travers une conception extensive de l'action publique que nous considérons les organisations d'économie sociale et solidaire comme ayant, en *sus* de leur dimension organisationnelle, une dimension institutionnelle. L'action publique n'est pas uniquement la production de l'Etat mais aussi des organisations d'économie sociale et solidaire, telles que définies dans l'introduction, à travers leur dimension politique.

Cela nous permet, dans la recherche, d'analyser ces organisations non seulement selon une *dimension économique* – c'est-à-dire comme des organisations *produisant des biens et services* – ou selon une *dimension sociale* – c'est-à-dire *fournissant un service à la collectivité* – mais aussi selon une *dimension politique*. Il s'agit de les considérer comme des formes d'expression collective, *capables d'action publique, c'est-à-dire d'action dans l'espace public*. Ces organisations interagissent avec leur environnement et peuvent interroger les cadres institutionnels en présence.

Nous entendons par *cadre institutionnel* l'ensemble des dispositifs qui reconnaissent les organisations dans l'espace public et au sein des politiques publiques.

2.1.3. Le concept d'encastrement politique

Dès lors, nous stabilisons dans la thèse le concept polysémique d'encastrement en nous proposant d'étudier ***les modes d'encastrement politique des organisations d'économie sociale et solidaire, c'est-à-dire l'inscription des organisations dans l'espace public et au sein des politiques publiques, selon une relation d'influence réciproque.***

Pour opérationnaliser ce concept de mode d'encastrement, *l'inscription dans l'espace public* est entendue selon deux modalités : *l'inscription dans le débat public* et *la construction d'un acteur politique* (acteur organisé et reconnu dans l'espace public).

L'encastrement politique implique donc une ***hypothèse de co-construction du champ*** entre, d'une part, les organisations et l'espace public et, d'autre part, les organisations et les politiques publiques.

Il s'agit donc de l'étude de la manière dont les organisations d'économie sociale et solidaire parviennent à s'inscrire dans le débat public, à se constituer en tant qu'acteur politique et à mener au développement de politiques publiques. En retour, comment le débat public, le fait de se constituer comme un acteur politique et l'inscription spécifique dans le paysage des politiques publiques influencent ces organisations.

Nous étudions donc *l'institutionnalisation* des organisations d'économie sociale et solidaire, celle-ci étant entendue comme *le double processus qui mène à l'inscription dans l'espace public et au sein des politiques publiques*.

L'intensité et les modalités du double mouvement de construction du champ sont susceptibles de varier selon les contextes, en particulier selon les formes prises par l'action publique menée par les organisations d'économie sociale et solidaire et les formes prises par l'action publique menée par l'Etat. D'où l'intérêt de mener un double volet empirique : l'un dans un cadre de développement important des politiques publiques et d'institutionnalisation des organisations d'économie sociale au sein de celles-ci, l'autre dans un environnement où l'on n'a pas assisté à un même développement des politiques publiques et où les organisations d'économie solidaire ne sont pas autant régulées par ces dernières.

2.2. Une conception plurielle de l'organisation

Nous avons mentionné qu'à la suite de Polanyi, nous nous inscrivons au sein d'une approche substantive de l'économie, c'est-à-dire une approche qui ne réduise pas l'économie à ce qui relève du mobile du gain mais qui la comprenne comme étant fonction de ce qui provient de l'interdépendance entre les êtres humains et avec la nature, de l'intégration des êtres humains entre eux et à la société toute entière. Nous avons vu que l'adoption d'un sens substantif à l'économie permet de penser l'économie comme étant plurielle, c'est-à-dire comme articulant une pluralité d'acteurs et de logiques.

Au niveau des organisations, adopter une conception plurielle de l'économie nous invite à étudier celles-ci en délaissant la seule référence au mobile du gain et au marché pour faire place à la pluralité des registres potentiellement à l'œuvre en leur sein. Nous pouvons alors analyser la manière dont les organisations d'économie sociale et solidaire s'inscrivent dans l'espace public et interrogent les politiques publiques à travers leur dimension politique mais aussi en termes organisationnels, à travers des combinaisons diverses d'acteurs, de logiques et de moyens d'échange de biens et services (Borzaga et Defourny 2001).

3. PROGRAMME DE RECHERCHE

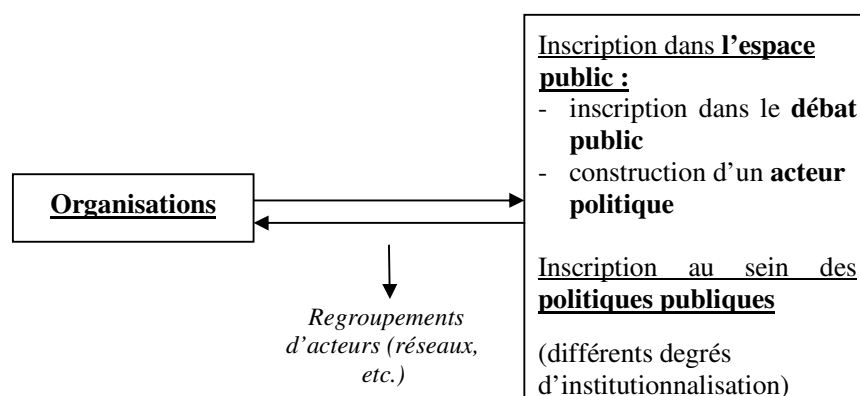
Pour étudier les modes d'encastrement politique des organisations d'économie sociale et solidaire, nous développons, dans chacun des contextes, deux volets empiriques liés. La combinaison de ces deux volets semble un apport original quant à l'étude des organisations, en économie comme en sociologie.

3.1. Premier volet : analyse institutionnelle de la co-construction du champ

Dans chaque contexte empirique (au chapitre 3 pour le cas de la Région wallonne et au chapitre 5 pour celui du Brésil), nous commençons par une analyse institutionnelle de la manière dont les organisations d'économie sociale et solidaire se sont inscrites dans l'espace public et au sein des politiques publiques.

Nous adoptons une approche diachronique dans la mesure où une photographie du champ à un temps donné peut laisser croire à une contrainte unilatérale de l'espace public et des politiques publiques sur ces initiatives. Une remise en perspective historique permet de mettre en exergue l'hypothèse de co-construction du champ, en montrant également comment les initiatives ont été capables d'action publique, en menant par exemple au développement de politiques publiques. Elle permet l'étude de l'évolution des processus d'interaction entre, d'une part, les initiatives organisationnelles et, d'autre part, l'espace public et les politiques publiques, processus dont l'intensité et les modalités sont susceptibles de varier à travers le temps et dans les deux contextes d'analyse.

Schéma 2.1. Analyse institutionnelle de la co-construction du champ



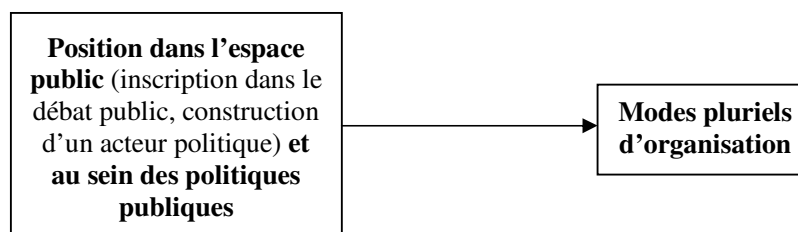
3.2. Second volet : analyse des modes d'organisation à cadre institutionnel donné

Une fois dressé un tableau général du champ et donné un contenu au mode d'encastrement politique, nous étudions plus en profondeur, au niveau organisationnel et au temps *t*, c'est-à-dire à cadre institutionnel donné, les modes d'organisation et ce, en fonction de la position dans l'espace public et/ou au sein des politiques publiques. Ce second volet empirique est développé au chapitre 4 pour le cas de la Région wallonne et au chapitre 6 pour le cas de l'Etat de Rio de Janeiro.

En effet, l'hypothèse d'encastrement politique implique que les modes d'organisation soient partiellement la production de processus d'interaction entre l'organisation d'une part et l'espace public et les politiques publiques d'autre part. Ils sont le fruit de l'interdépendance entre les intentionnalités des acteurs à la base des initiatives et la contingence institutionnelle à laquelle chaque initiative étudiée est soumise en fonction de sa position. Dès lors, l'hypothèse implique que la position dans l'espace public et au sein des politiques publiques puisse influencer, selon diverses intensités, les modes d'organisation. Les pratiques développées au sein des organisations sont susceptibles de varier en fonction du mode d'encastrement politique de l'organisation ; d'où l'intérêt d'analyser deux environnements aux cadres institutionnels différents.

Dans ce volet de la recherche, nous étudions, pour chacun des contextes, comment les modes d'organisation varient en fonction du mode d'encastrement politique des organisations, tel que mis en avant lors du premier volet de la recherche.

Schéma 2.2. Le mode d'encastrement politique et les modes d'organisation à temps donné



L'étude des modes d'organisation selon une approche d'économie plurielle nous invite à élargir la seule la référence au caractère lucratif et marchand pour analyser différentes dimensions de l'action organisationnelle où peut se développer une pluralité de registres (Borzaga et Defourny 2001).

Pour ce faire, nous étudions les dimensions suivantes de l'organisation : la *finalité* poursuivie, les *structures de gouvernance* développées et les *ressources* mobilisées (Defourny et Nyssens 2006).

Dans l'entreprise capitaliste traditionnelle, selon les dimensions que nous nous proposons d'étudier, l'action organisationnelle se présente comme suit :

Tableau 2.3. L'entreprise capitaliste traditionnelle

Finalité Dimensions économique – sociale – politique	Accumulation du capital
Structures de gouvernance = Propriété	Investisseurs
Prise de décision	Une part de capital = une voix à l'Assemblée générale Les investisseurs sont la catégorie dominante (droit de contrôle résiduel)
Division du revenu	Les investisseurs sont la catégorie bénéficiaire (droit au bénéfice résiduel)
Ressources	Importance de générer des ressources marchandes

Dans ces autres manières d'entreprendre que nous analysons, la finalité ne relève pas de l'accumulation monétaire, c'est-à-dire que l'activité entreprise n'est pas subordonnée à la maximisation de la rémunération du capital. Cela ne signifie pas que l'organisation ne puisse, voire ne doive, pas réaliser un surplus financier, ni le distribuer, mais que le dégagement d'éventuels excédents est un moyen pour réaliser l'activité et non sa finalité principale. Une autre finalité motive l'acte d'entreprendre, qui, entendue dans un sens substantif, peut se décliner selon différentes dimensions (Evers 2001) : une dimension économique – qui concerne l'activité de production de biens et services –, une dimension sociale – qui relève du service à la collectivité – et une dimension politique – qui concerne l'action dans l'espace public (interpellation du débat public, constitution d'un acteur politique, demande d'appui par les politiques publiques).

Selon une conception de l'économie en tant que processus institutionnalisé, les entreprises privées traditionnelles sont aussi encastrées politiquement. Cependant, dans ce cas, c'est la finalité lucrative qui est le moteur de l'action dans l'espace public et de l'interpellation des pouvoirs publics alors que les organisations d'économie sociale et solidaire peuvent porter une critique sociale et les interpellier au nom du bien commun.

Au niveau de la propriété de l'organisation, nous la définissons, à la suite de Hansmann (1996), comme étant la possession conjointe de deux droits formels : le droit de contrôle résiduel et le droit au bénéfice résiduel. Le caractère résiduel renvoie aux droits qui n'ont pas été accordés préalablement dans un contrat. Autrement dit, les droits de contrôle résiduel font référence au pouvoir de prise de décision concernant ce qui n'a pas été attribué, par loi ou par contrat, à d'autres parties prenantes (en particulier, au(x) gestionnaire(s) de l'entreprise). Ils peuvent se limiter au droit d'élire le Conseil d'administration et de décider de l'affectation du surplus, ou autre ensemble restreint de décisions, comme ils peuvent être davantage élargis. Nous définissons, à la suite de Gui (1991), la catégorie dominante comme étant l'ensemble des parties prenantes qui sont détentrices de ces droits de contrôle résiduel. Les droits au bénéfice résiduel renvoient aux bénéficiaires de l'excédent financier, une fois que l'ensemble des engagements financiers a été honoré. Les parties prenantes qui détiennent ces droits au bénéfice résiduel composent la catégorie bénéficiaire de l'organisation, conformément à Gui (1991). Dans l'entreprise capitaliste, les investisseurs sont les propriétaires de l'organisation. Ils sont à la fois la catégorie dominante – avec une part de capital égale à une voix au sein de l'Assemblée générale – et la catégorie bénéficiaire. Lorsque la catégorie dominante n'est pas composée des investisseurs à qui revient le surplus généré par l'organisation – lorsque le pouvoir n'est pas basé sur la détention du capital – et/ou lorsque ces derniers ne sont plus la catégorie bénéficiaire de l'action organisationnelle, d'autres logiques que la stricte accumulation du gain monétaire peuvent se déployer dans l'organisation (Bacchiaga et Borzaga 2001). D'autres enjeux, tels que ceux de la démocratie ou de la solidarité économiques, peuvent être introduits de diverses manières à travers la question de la propriété.

Au niveau des ressources, une grille d'analyse d'économie plurielle nous invite à ne pas étudier l'entreprise uniquement sous le prisme des ressources monétaires du bilan comptable mais à recenser aussi les ressources non-monétaires, afin de mettre en exergue l'ensemble des logiques d'échange sur lesquelles peut s'appuyer l'organisation : les relations marchandes, les relations redistributives et les relations réciprocatrices (cf. définitions au chapitre 1). L'entreprise capitaliste peut mobiliser les différentes logiques d'échange de biens et services mises en exergue par Polanyi (1983) mais les apports redistributifs (subsides) et réciprocatrices sont soumis à la finalité de maximisation du profit. Cela entraîne l'organisation à se concentrer sur le développement de ressources marchandes (issues de la vente de biens et services sur le marché). Les entreprises d'économie sociale et solidaire

procèdent d'une autre logique et d'autres préoccupations peuvent avoir droit de cité dans l'action organisationnelle à travers la mobilisation, sans hiérarchisation *a priori*, de ressources marchandes, redistributives et réciprocitaires (par le don, le bénévolat, etc.) (Laville et Nyssens 2001b). Nous examinerons aussi l'impulsion réciprocitaires à partir de laquelle sont conçues ces initiatives (Laville 1994), c'est-à-dire la prédominance initiale du lien entre les acteurs, qui permet l'émergence du sens et de l'action collective qui soutient des pratiques économiques.

Au terme du parcours de recherche, à travers une analyse de la co-construction du champ et une étude approfondie d'un échantillon d'organisations, nous espérons mettre à jour comment l'encastrement politique des organisations d'économie sociale et solidaire se décline selon les contextes et au sein de ceux-ci. Nous espérons mettre en évidence la pluralité des pratiques des organisations d'économie sociale et solidaire, produites partiellement par l'interaction entre les acteurs locaux, l'espace public et les politiques publiques.

4. CHAMP DE RECHERCHE

Dans la thèse, nous n'étudions pas l'ensemble des initiatives d'économie sociale et solidaire qui sont très diverses. Nous sélectionnons, dans chacun des contextes d'analyse, un sous-ensemble d'organisations qui :

- *ont une dimension économique à travers une activité continue de production biens et/ou services ;*
- *poursuivent explicitement un objectif de création d'emploi pour des personnes défavorisées.*

En effet, la question de l'inclusion sociale au sein des activités de production est indubitablement, dans chaque contexte d'analyse, un malaise ressenti vis-à-vis du mode de gestion dominant de l'économie. Elle est dès lors susceptible dans les deux cas d'être relayée dans l'espace public. Elle tend de surcroît à être une variable-clé du rôle attribué à ces initiatives par les pouvoirs publics lors de l'élaboration de politiques publiques. Il est donc intéressant d'analyser comment des organisations portant une question sociale du même ordre – mais sous des déclinaisons qui peuvent être très diverses – rencontrent un écho dans l'espace public et sont reconnues, amplifiées ou instrumentalisées, par les politiques publiques.

Il s'agit, d'une part, des *entreprises sociales d'insertion par le travail* en Belgique et, d'autre part, des *coopératives populaires* au Brésil. Toutes deux visent, parmi d'éventuels autres objectifs et selon des modalités fortement différentes qui seront analysées, à inclure, à travers une activité de production de biens et services, des personnes exclues des circuits traditionnels de l'économie. Toutes deux portent, à travers leurs modes d'organisation, une conception de l'économie susceptible d'interroger le débat public et d'être relayée par les politiques publiques.

Tableau 2.4. Champ de recherche : les entreprises sociales d'insertion par le travail et les coopératives populaires

Finalité Dimensions économique – sociale – politique	Finalité non-capitaliste Dimension économique : activité continue production de biens et services Dimension sociale : au moins la création d'emploi pour des personnes défavorisées Dimension politique : objet de la recherche
Structures de gouvernance = Propriété	Objet de la recherche (pour les coopératives populaires, <i>a priori</i> les travailleurs)
Prise de décision	Objet de la recherche
Division du revenu	Objet de la recherche
Ressources	Objet de la recherche (<i>a priori</i> présence de ressources marchandes à travers l'activité continue de production de biens et services)

5. METHODOLOGIE

Le premier volet de la recherche, qui reconstitue la co-construction du champ par divers acteurs-clés, est basé sur une analyse diachronique se fondant sur la structuration et l'interprétation d'un ensemble de matériaux tels que la littérature scientifique, politique, sociologique et économique, existant sur le sujet, l'entretien avec des acteurs-clé (membres de réseaux, de structures d'appui, de représentants des pouvoirs publics, etc.), l'observation de rencontres d'acteurs (cf. tableau au point A.1. en annexe de la thèse) et l'analyse d'une série de documents divers – rapports, textes administratifs et

législatifs, etc. – nécessaires à la compréhension du jeu d'acteurs ainsi que du cadre institutionnel en présence.

Après avoir réalisé des fiches synthétiques de ces diverses sources, ces matériaux ont été classés selon les principes suivants et ce, afin de reconstruire comment se sont structurés historiquement les divers modes d'encastrement politique : (a) un principe de périodisation à partir d'événements estimés structurants de l'histoire ; (b) les relations entre les acteurs-clés de la période analysée ; (c) des catégories thématiques provenant du cadre théorique des modes d'encastrement politique et de la pluralité organisationnelle.

Nous présentons dans la section suivante les informations nécessaires pour cerner la méthodologie adoptée pour le second volet de la recherche concernant l'analyse d'un échantillon d'organisations. Il s'agit des critères utilisés pour l'échantillonnage ainsi que les méthodes de collecte et de traitement des données.

5.1. Echantillonnage

Pour l'analyse approfondie des organisations, nous avons sélectionné un échantillon au niveau régional pour la Belgique – Région wallonne – et au niveau des Etats fédérés – Etat de Rio de Janeiro – pour le Brésil. En effet, ces deux pays sont des Etats fédéraux dont les législations à destination du champ, tout en étant soumises aux priorités dégagées au niveau national, peuvent varier à ce niveau de pouvoir. Il importe, dès lors, de restreindre le champ d'analyse afin de garantir la cohérence de l'échantillon.

Pour pouvoir étudier la manière dont le mode d'encastrement politique influence les modes d'organisations, les critères d'échantillonnage pour ce volet opèrent une différenciation de l'échantillon en fonction du mode d'encastrement politique. La manière dont se pose cette question aura été analysée, pour chaque étude de cas, lors du premier volet institutionnel de la recherche.

5.1.1. L'étude de cas en Région wallonne : 15 entreprises sociales d'insertion par le travail

En Région wallonne, le premier volet concernant la co-construction du champ nous mène à sélectionner pour l'échantillon d'une part, des entreprises sociales d'insertion par le travail qui ont adopté le cadre légal d'« Entreprise d'insertion », ce qui les institutionnalise au sein des politiques actives d'emploi de l'Etat social actif. D'autre part, l'échantillon est composé d'organisations qui poursuivent bien une mission de création d'emploi pour des personnes défavorisées à travers une activité continue de production de biens et services mais qui n'ont pas adopté cet agrément. Ces dernières, comme nous le développerons au chapitre suivant, sont auto-labellisées en tant qu'entreprises sociales d'insertion : elles se reconnaissent comme telles, développant cette identité notamment à travers la mise en réseau (Lemaître, Nyssens et Platteau 2005 ; Lemaître 2006).

L'échantillon pour l'étude de cas en Région wallonne est composé (a) de dix sociétés à finalité sociale agréées en tant qu'« Entreprises d'insertion » par la Région wallonne et (b) de cinq autres organisations dont quatre associations sans but lucratif et une société commerciale « simple ».

Tableau 2.5. L'échantillon d'entreprises sociales d'insertion par le travail en Région wallonne

Initiative	Non institution-nalisation au sein de l'ESA	Institution-nalisation au sein de l'ESA	Statut juridique		Localisation	Production
			ASBL	Société commerciale		
1		X		SCRL-FS-EI	Seraing	Restauration de bâtiments et tri et manutention d'encombrants
2		X		SCRL-FS-EI	Seraing	Recyclage et revalorisation de déchets
3		X		SPRL-FS-EI	Bertrix	Travaux forestiers et menuisiers
4		X		SCRL-FS-EI	Mons	Mobilité de personnes à mobilité réduite
5		X		SCRL-FS-EI	Marcinelle	Conditionnement, emballage
6		X		SCRL-FS-EI	Arlon	Pose et location de tentes/chapiteaux
7	X		X		Harmignies	Récupération d'ordinateurs pour des personnes défavorisées
8	X		X		Herstal	Tri de vêtements
9	X			SCRL	Nivelles	Fabrication et location de tentes/chapiteaux
10		X		SC-FS-EI	Monceau	Nettoyage
11	X		X		Oisquerq	Réparation et revalorisation d'appareils électroménagers pour des personnes défavorisées
12		X		SCRL-FS-EI	Namur	Travaux forestiers et aménagement de parcs et jardins
13		X		SCRL-FS-EI	Namur	Restauration de bâtiments
14		X		SC-FS-EI	Eben-Emael	Nettoyage
15	X		X		Gedinne	Lavoir, magasin de seconde main, brocante, bibliothèque, activités de lecture, alphabétisation, école des devoirs et stages pour enfants
TOTAL	5	10	4	11		

5.1.2. L'étude de cas dans l'Etat de Rio de Janeiro : 15 coopératives populaires

Pour le cas de l'Etat de Rio de Janeiro, l'échantillon est composé de 15 coopératives populaires. Il s'agit de groupes ayant une activité continue de production de biens et services et qui visent la création d'emploi et de revenu pour les membres précarisés. Ils peuvent revêtir le statut juridique de coopérative, d'association, d'entreprise classique ou encore être un groupe informel. Nous avons exclu de l'échantillon les coopératives populaires dont le lien entre les membres est d'ordre familial, pour ne garder que celles développant des solidarités secondaires.

Le premier volet nous mène à opter pour un échantillon raisonné à partir de notre choix théorique. D'une part, huit coopératives populaires sont engagées dans le mouvement d'économie solidaire car elles participent, en tant qu'organisation, à la création de ses espaces de rencontre visant à se constituer en tant qu'acteur politique. D'autre part, les sept autres organisations de l'échantillon ne sont pas membres du mouvement. Cependant, parmi ces dernières, une initiative fait partie d'un réseau important lié au mouvement d'économie solidaire.

Tableau 2.6. L'échantillon de coopératives populaires dans l'Etat de Rio de Janeiro

Continuum
(différents degrés de participation)
←

Initiative	Participe au MS ES	Ne participe pas au MS ES	Groupe informel	Structure légalisée			Localisation	Production
				Coop.	Assoc.	Entr. « normale »		
1		X		X			Mesquita (Baixada Fluminense)	Tri de déchets
2	X		X				Favela de la Casa Branca (Tijuca - Rio ville)	Artisanat Cahiers, etc. avec papier recyclé et/ou récupéré
3	X			X			Niteroi	Soins de santé
4	X			X			Taquara (Zone Ouest Rio ville)	Bâtiment
5	X		X				Caxias	Nourriture (pains, etc.)
6		X		X			Favela des Macacos (Vila Isabel – Rio ville)	Services informatiques
7	X		X				Zona Ouest Rio ville	Produits médicaux et de beauté, massages
8		X		X			Favela de la Roçinha (Rio ville)	Artisanat Habits, etc.
9		X	X				Favela de la Corroa	Artisanat

							(Santa Teresa - Rio Ville)	Broderie (habits, etc.)
10	X			X			Botafogo	Services généraux aux entreprises (nettoyage, etc.)
11		X		X			Jardim Gramacho	Visser
12		X	X				Nova Iguaçu (Baixada Fluminense)	Artisanat Sac, oreillers, etc.
13		X			X		Queimados (Baixada Fluminense)	Artisanat Paniers, etc.
14	X					X	São João de Meriti	Imprimerie
15	X				X		Favela du Cantagalo (Ipanema)	Artisanat Couture et confection d'habits
TOTAL	8	7	5	7	2	1		

5.2. Collecte et traitement de données

Nous décrivons aux sections suivantes la manière dont ont été collectées les données quantitatives et qualitatives qui ont permis l'analyse menée au second volet empirique de la recherche, qui étudie en profondeur quinze organisations en Région wallonne ainsi que quinze dans l'Etat de Rio de Janeiro. Ensuite, nous décrivons brièvement les traitements de données opérés.

5.2.1. Collecte de données en Région wallonne

L'étude de cas en Région wallonne a été menée au sein du cadre plus large de la recherche européenne PERSE à laquelle nous avons collaboré activement (Lemaître 2003a, 2003b, 2006 ; Lemaître et Nyssens 2004 ; Lemaître, Nyssens et Platteau 2005 ; Nyssens, Lemaître et Platteau 2004 ; Platteau, Nyssens et Lemaître 2005). Se déroulant de 2001 à 2004, ce projet de recherche du réseau EMES, réalisé dans le cadre du Cinquième Programme-cadre de la Commission européenne, a mobilisé douze centres de recherche. Il visait à appréhender la « Performance socioéconomique des entreprises sociales actives dans le champ de l'insertion par le travail », en étudiant plus de 150 organisations réparties dans onze pays de l'Union européenne (Nyssens 2006).

Pour atteindre les entreprises sociales d'insertion par le travail en Région wallonne, nous sommes passés par trois réseaux d'entreprises : Caips (« Concertation des Ateliers d'Insertion Professionnelle et Sociale »), RES (« Réseau des Entreprises Sociales ») et Ressources.

Suite à un pré-test des questionnaires et guides d'entretien auprès d'une entreprise, nous avons mené des entretiens approfondis auprès de quinze organisations en Wallonie. Nous avons interrogé, au siège de l'entreprise, le porteur de projet. Cela nous a permis de recueillir une série de données, quantitatives *et* qualitatives en 2003. Ces données portaient sur la finalité, la structure de propriété et les relations externes de l'organisation (Defourny et Nyssens 2006) (cf. questionnaire au point A.2. en annexe de la thèse). Les données concernant les ressources monétaires et non-monétaires mobilisées par l'organisation sont de l'année 2001 et ce, afin de garantir que le bilan

comptable soit clôturé au moment de l'enquête (Defourny et Nyssens 2006 ; Gardin 2004, 2006a) (cf. guide d'entretien au point A.3. en annexe).

Concernant le public cible de ces entreprises, notre travail s'appuie et s'enrichit de l'ensemble des conclusions tirées de Platteau (Platteau et Nyssens 2004 ; Platteau, Nyssens et Lemaître 2005) suite aux données collectées, de manière coordonnée, auprès des entreprises et auprès des travailleurs, toujours dans le cadre de la recherche PERSE (Defourny et Nyssens 2006). Celles-ci concernent le profil et la trajectoire de 103 travailleurs en insertion – en moyenne 7 travailleurs par entreprise – qui, selon une approche de flux, sont entrés dans ces organisations entre 2000 et 2002.

Lors du second tour d'entretiens, nous avons sélectionné trois entreprises parmi les quinze précédemment interviewées. Celles-ci correspondent à trois voies d'institutionnalisation au sein du paysage des politiques publiques wallonnes en la matière. L'une est une association sans but lucratif qui n'a pas adopté le cadre légal d'« Entreprise d'insertion ». L'autre est née en dehors de ce cadre légal mais l'a adopté par la suite. Enfin, la troisième est née dans la foulée de l'agrément qui institutionnalise les entreprises sociales d'insertion par le travail au sein de l'Etat social actif. Nous avons reconduit un entretien au sein de ces trois entreprises, toujours avec le responsable de projet, afin de reconstruire l'évolution historique des objectifs poursuivis, des structures de gouvernances développées et des ressources mobilisées (cf. questionnaire au point A.4. en annexe).

Si les données pour la Région wallonne concernent les années 2001 – pour les ressources – et 2003 – pour les objectifs et les structures de gouvernance –, le cadre institutionnel dans lequel opèrent les organisations étudiées – notamment en ce qui concerne le décret « Entreprise d'insertion » – n'a pas évolué de manière telle que les conclusions auxquelles nous aboutirons ne soient plus pertinentes aujourd'hui.

5.2.2. Collecte de données dans l'Etat de Rio de Janeiro

L'étude de cas à Rio de Janeiro a été menée lors d'un séjour de deux ans, nécessaire à une connaissance approfondie du terrain, ainsi qu'à l'acquisition d'un capital social indispensable à la conduite des entretiens, dans une culture où les relations personnelles, le fait d'être des « gens de connaissance » (Bourdieu 1993, p. 907) et de confiance, permettent

davantage l'obtention d'une série d'informations et de contacts. Pour atteindre les groupes de production, nous avons diversifié un maximum les portes d'entrées : mouvement d'économie solidaire, ONGs, chercheurs, autres groupes de production, etc.

Suite à un pré-test visant à évaluer l'adéquation des questionnaires et guides d'entretien, nous avons mené des entretiens approfondis auprès de 15 organisations, visant à recueillir des données quantitatives *et* qualitatives. Ils ont été réalisés sur le lieu de production, exception faite de deux groupes qui, pour des raisons de forte violence urbaine, ont préféré ne pas nous y recevoir. De fait, les entretiens menés dans les favelas ont été une entreprise risquée et peu fréquente.

L'entretien a été réalisé avec la personne ou les personnes du groupe qui nous ont semblé détenir le plus d'informations le concernant. Pour les structures légalisées, il s'agit d'un membre, parfois deux, du Conseil d'administration, en ce inclus le Président s'il y en a un. Pour les groupes informels, il s'agit d'un ou plusieurs travailleurs, incluant le ou les « *leader(s)* », porteur(s) de projet, s'il y en a. Dans tous les cas, nous nous sommes également entretenue avec d'autres travailleurs. Un petit groupe a souhaité répondre ensemble à l'entretien ; il s'est avéré que c'est le groupe le plus proche de l'idéal de l'autogestion.

Le contexte culturel en général mais surtout le fait que nous agissions en milieu populaire et, pour beaucoup de groupes, dans des environnements difficiles – présence du trafic ou des milices privées entraînant une forte méfiance lors de l'échange d'informations, manque de confiance envers les institutions, vécu de mépris social, etc. – a rendu primordiale la progressive acquisition de *confiance* et d'*estime réciproque*, entre l'enquêteur et la personne interviewée, afin que de longs entretiens puissent se produire. Dans un tel contexte, nous estimons que les données recueillies sont de qualité, dans la mesure où nous avons pu nous appuyer, à travers notre insertion dans le milieu, sur un capital de confiance essentiel, tout en bénéficiant à la fois de l'*extériorité* nécessaire à l'obtention d'informations non biaisées. En effet, la position de « chercheuse étrangère », promettant la stricte confidentialité et surtout n'ayant aucun pouvoir d'influence sur le jeu d'acteurs au sein duquel les groupes sont insérés, permettait à la personne interviewée de savoir que ce qu'elle nous disait n'impliquait rien pour le groupe, notamment en termes de ressources.

Le questionnaire permettant d'appréhender la finalité, la structure de propriété et les relations externes des organisations en 2007 (cf.

questionnaire au point A.5. en annexe de la thèse) vise à recueillir le même type d'informations, quant aux modes d'organisation, que celui passé en Région wallonne. Cependant, il a été conçu différemment étant donné le contexte qui varie fortement. Ainsi, les questions sont davantage ouvertes – notamment suite à la présence de groupes informels –, des questions ont été modifiées – par exemple, l'objectif d'insertion devient l'objectif de création de travail et de revenu –, d'autres supprimées ou rajoutées – par exemple afin de tester des hypothèses ayant émergé lors du premier volet de la partie brésilienne recherche – etc. Quelques questions ont été ajoutées au fur et à mesure des entretiens, selon une démarche itérative, lorsqu'apparaissaient de nouveaux éléments pertinents pour la problématique de recherche.

La manière de conduire les entretiens a également été adaptée au milieu populaire spécifique à l'Etat de Rio de Janeiro : ton davantage informel, acclimatation aux spécificités du langage populaire et simplification des questions si nécessaire. Il s'agissait davantage d'une discussion, menée de manière souple et sympathique, en vue d'obtenir les éléments d'information nécessaires pour compléter le questionnaire. Selon Bourdieu (1993), pour réduire au maximum la violence symbolique qui peut s'exercer à travers la relation d'entretien, il faut instaurer « une relation d'écoute attentive et méthodique, aussi éloignée du pur laisser-faire de l'entretien non directif que du dirigisme du questionnaire », en adoptant une posture qui « associe la disponibilité totale à l'égard de la personne interrogée, la soumission à la singularité de son histoire particulière » (p. 906).

Pour la reconstitution, selon une grille d'analyse d'économie plurielle, des ressources monétaires et non-monétaires mobilisées par les organisations en 2005, bien que le type d'aides varie très fortement, le travail a été similaire à celui mené en Région wallonne. Toutefois, plusieurs modifications ont été introduites, entraînant des changements importants au niveau du masque de traitement des données quantitatives, nous y reviendrons.

Enfin, pour un second tour d'entretiens, nous avons sélectionné quatre organisations parmi les quinze précédemment interviewées. En fonction du cadre théorique, celles-ci correspondent à quatre voies d'institutionnalisation, allant de la voie la plus externe à la voie la plus interne par rapport au mouvement d'économie solidaire. Pour la première voie, il s'agit d'une coopérative populaire restée en dehors du mouvement d'économie solidaire. Pour la deuxième voie, la coopérative est restée en dehors dudit mouvement mais est « couvée » par une structure d'appui du Tiers secteur. Pour la troisième voie, la coopérative populaire est entrée dans le mouvement d'économie solidaire au cours de son histoire. Pour la

quatrième voie, la coopérative populaire choisie est née dans le giron du mouvement d'économie solidaire. Toujours de manière similaire au cas de la Région wallonne mais avec toutes les modifications nécessaires en fonction du contexte d'analyse, nous y avons reconduit un entretien afin d'obtenir des études de cas approfondies d'un point de vue historique. L'objectif est notamment de saisir plus en profondeur l'impact de l'accompagnement par une structure d'appui du Tiers secteur ainsi que de l'entrée dans le mouvement d'économie solidaire sur les objectifs, les structures de gouvernance et les ressources mobilisées par l'organisation.

5.2.3. Traitement des données

Nous avons recueilli une série importante d'informations quantitatives et qualitatives relatives aux organisations dans chacun des contextes. Les données quantitatives ont été traitées à l'aide de la statistique descriptive (logiciel Excel de traitement de données). En effet, s'agissant d'études approfondies de cas, réalisées dès lors sur des petits échantillons, il n'y avait pas lieu de faire de l'inférence statistique.

L'étude de l'ensemble des données nous a permis de dégager des sous-groupes d'initiatives, aux caractéristiques similaires. Ceux-ci ont alors été interprétés. Nous avons ensuite analysé si ces groupes, se distinguant quant à leurs modes d'organisation, se différenciaient également quant à leur mode d'encastrement politique, afin de percevoir dans quelle mesure ce mode influence en retour les pratiques organisationnelles.

La reconstitution de l'ensemble des ressources monétaires et non-monétaires – constituant les ressources totales – mobilisées par les organisations s'est avérée une entreprise ardue et complexe. Les ressources monétaires sont issues de la vente de biens et services, de subsides monétaires, de dons monétaires ou encore de revenus d'avoirs. Les ressources non-monétaires concernent les subsides et aides non-monétaires, de tous types, ainsi que le travail volontaire. Nous avons valorisé les ressources non-monétaires au prix du marché, c'est-à-dire au prix qu'aurait déboursé l'organisation si elle avait dû acquérir cette ressource sur le marché (Gardin 2004). Nous avons ensuite classé les ressources selon différents critères, notamment en fonction de l'acteur fournissant la ressource, qu'il s'agisse de particuliers, du secteur privé lucratif, du secteur public ou encore du Tiers secteur (Gardin 2004). Les masques Excel utilisés pour l'introduction de ces données – afin qu'elles

puissent ensuite être traitées à l'aide des outils de la statistique descriptive – se trouvent en annexe de la thèse (cf. point A.6. pour le cas des organisations en Région wallonne et point A.7. pour le cas des organisations de l'Etat de Rio de Janeiro). Le traitement statistique des données nous a permis de mettre en évidence comment, selon un cadre d'analyse d'économie plurielle et en termes de ressources, l'organisation se positionne parmi les différents acteurs et s'appuie sur les différentes logiques d'échanges de biens et services (Laville et Nyssens 2001b).

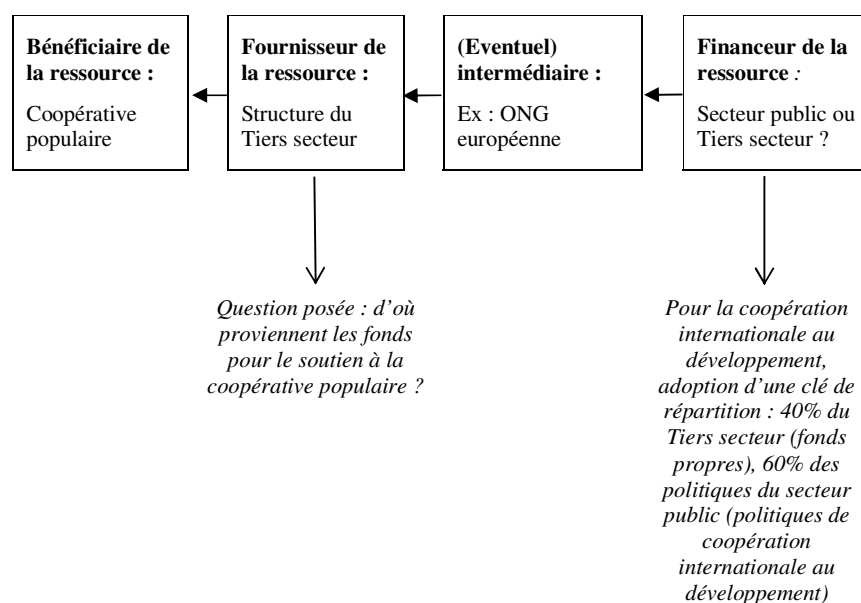
Comme on peut le constater dans les masques, le type d'aide varie fortement entre les entreprises sociales d'insertion et les coopératives populaires. Nous avons mentionné que, si la démarche est similaire à celle de l'étude en Région wallonne, plusieurs modifications ont été introduites pour l'analyse des ressources des coopératives populaires de l'Etat de Rio de Janeiro. Nous en relevons ici deux.

Tout d'abord, nous avons introduit la possibilité d'*administration domestique*, quatrième logique d'échange mise en exergue par Polanyi (1983). Celle-ci consiste en la production par le groupe d'un bien ou service destiné à l'usage du groupe ; elle renvoie au modèle de l'autarcie. Dans le contexte du coopérativisme populaire, prenant racine dans l'économie populaire, il était important d'envisager la présence d'un tel type de ressource au sein des groupes. Toutefois, lors des entretiens, nous n'avons dans aucun cas relevé la mobilisation d'une telle logique d'échange par les organisations.

Ensuite, si aucune coopérative populaire ne bénéficie de subsides monétaires, les aides non-monétaires fournies par le Tiers secteur se sont avérées constituer un poste extrêmement important dans les ressources mobilisées par celles-ci. Dans le contexte européen, les aides publiques dont bénéficient les entreprises sociales d'insertion, même si celles-ci peuvent se présenter sous formes d'aides non-monétaires, sont directement fournies à l'entreprise par le secteur public. Dans les pays du Sud, au Brésil à tout le moins, les coopératives populaires peuvent bénéficier de ressources provenant du secteur public et ce, spécifiquement pour le soutien au groupe, bien que celles-ci soient fournies à la coopérative par une structure du Tiers secteur (accompagnement et formation, équipements, mise à disposition de locaux, financement de voyages d'échanges, etc.). Il s'agit dans ce cas d'une ressource issue de la redistribution, puisqu'elle implique une politique publique à destination du groupe, qui en constitue le public cible. Par exemple, c'est le cas très souvent des aides fournies aux coopératives populaires par les organisations non-gouvernementales (ONGs) locales,

financées en grande partie par la coopération internationale au développement. Dès lors, pour l'ensemble des ressources non-monétaires fournies par le Tiers secteur aux coopératives populaires, en vue de l'identification du type de logique d'échange concerné – la personne interviewée ne détenant pas cette information –, nous avons dans chaque cas interrogé la structure fournissant l'aide. Ces structures se sont avérées ne pas être toujours transparentes mais nous avons pu, à nouveau, nous appuyer sur le capital social nécessaire à l'obtention des informations. Nous avons donc reconstitué le chemin de la ressource présenté au schéma 2.7. ci-dessous.

Schéma 2.7. Chemin d'une ressource non-monétaire issue de la redistribution



Lorsque les fonds provenaient de la coopération internationale au développement, les agents intermédiaires étant dans tous les cas des ONGs européennes, nous avons opté pour une clé de répartition fixe, supposant qu'en moyenne 40% des fonds sont issus de fonds propres de l'ONG et les

autres 60% sont originaires des politiques de coopération internationale du gouvernement. En effet, la clé de répartition varie d'un pays à l'autre, de même qu'elle peut varier au sein de chaque ONG européenne selon la manière dont celle-ci décide de répartir ses budgets. Lorsque les fonds se sont avérés provenir de politiques publiques au développement, nous les avons intégrés à la redistribution (publique). Lorsque les fonds étaient issus de fonds propres (financement au travers de la société civile internationale), nous les avons considérés comme étant de la *redistribution volontaire*. En effet, les fonds issus de la société civile internationale pour l'aide au développement, bien qu'ils ne soient pas organisés par une autorité publique ni n'en possèdent le caractère de prélèvement obligatoire, relèvent de la centralité propre à la redistribution. Ils sont collectés par une entité centrale qui a pour responsabilité de les répartir. Dans cet échange, il n'y a pas présence d'interconnaissance, du lien social fondant la réciprocité et il nous fallait dès lors le distinguer des aides réciprocaires dont le groupe peut bénéficier, par exemple au travers de sa communauté.

Par conséquent, pour le volet brésilien de la recherche, nous avons opéré une distinction entre la redistribution publique et la redistribution volontaire. Cela nous a conduit à distinguer, au niveau des ressources, celles provenant de relations marchandes – dont la décision d'achat peut être motivée uniquement par le rapport qualité-prix du produit ou service offerts comme elle peut être influencée aussi par des critères d'ordre social ou politique –, des relations issues de la redistribution, des relations issues de la redistribution volontaire et des relations réciprocaires.

La mise en exergue des ressources non-monétaires s'est avérée particulièrement importante dans le cas du Brésil, dans la mesure où, lorsque celles-ci ne sont pas valorisées – comme c'est le cas dans un bilan comptable – cela conduit à supposer que les coopératives populaires sont strictement marchandes, puisqu'elles ne bénéficient pas de subsides monétaires et d'extrêmement peu de dons monétaires. Les conclusions auxquelles nous arriverons à travers l'adoption d'une méthodologie d'économie plurielle s'avèreront fondamentalement différentes. De même, si nous nous étions arrêtée au fournisseur direct de l'aide non-monétaire, sans retracer le chemin de la ressource, nous aurions positionné les coopératives populaires uniquement entre le marché et la réciprocité, sans identifier l'éventuelle présence de politiques publiques, dont la coopérative elle-même n'est souvent pas consciente, telles que celles issues de la coopération internationale au développement, d'appui à l'économie solidaire, transitant par des structures d'appui du Tiers secteur, bien souvent des ONGs.

PARTIE 2 :

L'ETUDE DE CAS NORD

CHAPITRE 3

Analyse institutionnelle de la co- construction du champ des entreprises sociales d'insertion par le travail

1. INTRODUCTION

Ce chapitre développe l'analyse institutionnelle de la co-construction du champ des entreprises sociales d'insertion par le travail en Région wallonne de Belgique, qui occupent de nos jours une place non-négligeable dans le domaine de l'insertion sociale et professionnelle.

Etant donné qu'aujourd'hui ce champ est surtout caractérisé par l'inscription au sein des politiques publiques, nous développons le chapitre en portant une attention particulière à la co-construction du champ opérée entre les organisations et les politiques publiques. Cela ne signifie pas pour autant qu'il n'y ait pas eu, et qu'il n'y ait pas encore aujourd'hui, aussi présence de constitution d'un acteur politique, sous la forme de mises en réseaux, qui se sont avérées cruciales pour le développement de l'action publique des organisations et dont nous ferons bien entendu référence à maintes reprises dans le chapitre. Mais nous serons moins attentive à ce mode d'inscription dans l'espace public, à ce mode d'encastrement politique, pour porter davantage notre regard sur l'interaction entre les organisations et les politiques publiques en évolution. En effet, le mode d'encastrement politique des entreprises sociales d'insertion par le travail est aujourd'hui principalement caractérisé par leur position dans le paysage des politiques publiques et nous avons besoin de développer cette analyse pour être à même de mener le chapitre suivant de la thèse.

Dès lors, pour analyser la co-construction du champ opérée entre les organisations et les politiques publiques, et ensuite exposer les enjeux de la voie d'institutionnalisation adoptée par les entreprises sociales d'insertion,

nous mobiliserons trois concepts issus de la théorie de la régulation sociale de Reynaud (1997). L'auteur s'intéresse aux mécanismes de construction des règles et, en étudiant les rapports de travail, postule que les spécificités de ces rapports (orientation vers un résultat, fortes contraintes, rapports de pouvoir respectant une autonomie, etc.) se retrouvent dans toute action sociale, ou du moins que leurs caractéristiques sont pertinentes pour une analyse de l'action sociale à quelque niveau que ce soit (Reynaud 1991b). Nous opérons donc une translation de concepts issus d'une analyse organisationnelle vers un cadre institutionnel inter-organisations. Mais il s'agit là d'une translation, dans la mobilisation des concepts, suggérée par l'auteur lui-même.

Pour Reynaud (1991a), il est éclairant de voir dans les règles effectives le « résultat, incertain et fluctuant, de la rencontre (du compromis, de l'affrontement) de deux sources de régulations, régulation autonome et régulation de contrôle » (p. 17). La *régulation de contrôle* au sens de Reynaud est celle « par laquelle ceux qui détiennent le pouvoir d'inventer les règles (et de sanctionner) s'efforcent de maîtriser la situation » et la *régulation autonome* est celle « par laquelle les sujets s'efforcent de reprendre cette maîtrise ». « Ces deux régulations ne sont pas nécessairement antagonistes, elles ne s'opposent pas nécessairement [...] Elles peuvent accepter toutes deux des objectifs communs ou des contraintes communes. » (Reynaud 1991b, p. 123) Ces interactions aboutissent à une *régulation conjointe*, qui est sans cesse renégociée et qui peut prendre plusieurs formes, telles que la négociation explicite, la quasi-négociation, le conflit, etc. (Reynaud 1991a).

Dans le chapitre, les régulations de contrôle sont définies comme étant celles issues des pouvoirs publics. Il s'agit de l'action publique de l'Etat, autrement dit les politiques publiques. Les régulations autonomes sont celles émanant des organisations. La régulation conjointe est le résultat de la rencontre de ces deux formes de régulation, rencontre que nous analysons dans le chapitre, à savoir l'action effectivement observée.

Nous tenterons de montrer qu'en ce qui concerne l'histoire des entreprises sociales d'insertion par le travail, la régulation conjointe qui découle de la co-construction du champ prend la forme de leur progressive institutionnalisation au sein des politiques actives d'emploi. Ce processus est sans cesse en tension et renégocié.

2. ANALYSE DIACHRONIQUE DE L'INTERACTION ENTRE LES ENTREPRISES SOCIALES D'INSERTION PAR LE TRAVAIL ET LES POLITIQUES PUBLIQUES

Avant d'entamer le propos, il semble important de décrire brièvement le cadre plus général dans lequel s'inscrit cette analyse de l'interaction entre les entreprises sociales d'insertion par le travail et les politiques publiques, à savoir celui des relations entre le Tiers secteur et l'Etat en Belgique.

Dans l'étude de cas Nord de la thèse, nous mobilisons le terme de « Tiers secteur » tel qu'il est entendu en Europe, c'est-à-dire comme regroupant les organisations d'un « troisième type » qui n'appartiennent ni au secteur privé à but lucratif ni au secteur public. Il correspond donc aux initiatives privées dont l'objectif n'est pas la maximisation du profit et comprend les entreprises sociales d'insertion par le travail.

2.1. La place du Tiers secteur face à l'Etat

Selon la typologie des Etats-providence d'Esping-Andersen (1999), la Belgique, de même que la France, l'Allemagne, l'Italie et l'Autriche, sont des Etats-providence « corporatistes ». Dans ce modèle, les ressources publiques provenant des systèmes de taxation ou de sécurité sociale soutiennent les politiques sociales, dont le développement s'appuie en partie sur des « corps intermédiaires » représentant différents statuts, classes, « piliers philosophiques », etc.

Dans les Etats européens développant d'importantes politiques publiques, les organisations du Tiers secteur précèdent généralement l'action étatique en ce qui concerne la réponse non-rémunératrice à des besoins sociaux insatisfaits. Elles jouent souvent un rôle pionnier dans la manière de répondre à ces demandes sociales émergentes. Elles tendent alors à être institutionnalisées, et les autorités publiques régulent leurs activités, entre autres en leur fournissant un support financier. Dans le modèle corporatiste, il importe d'analyser le type de transfert privilégié par l'Etat – en argent ou en nature – car il est un facteur important de compréhension des liens entre le Tiers secteur et les politiques publiques. En Belgique, comme en France, mais

contrairement à l'Italie par exemple, les transferts en nature sont privilégiés. Dès lors, si l'Etat corporatiste décide de développer et de financer des services sociaux (bénéfices en nature), les organisations du Tiers secteur gardent un rôle dans la fourniture de ces services au-delà de la phase d'innovation sociale.

Dans l'analyse diachronique qui suit des entreprises sociales d'insertion par le travail, nous pourrions observer que c'est bien dans ce cadre que se développera leur progressive institutionnalisation au sein des politiques publiques. Nous développons l'analyse en deux temps d'encastrement politique : un temps d'émergence des initiatives organisationnelles en contestation et ensuite un temps d'ouverture de ces initiatives à la concertation, à des partenariats avec les pouvoirs publics.

2.2. L'émergence « en contestation » des entreprises sociales d'insertion par le travail

En Belgique, de même que dans plusieurs pays de l'Union européenne, les entreprises sociales d'insertion par le travail furent impulsées dans les années 1970 et 1980 par des acteurs de la société civile, principalement des travailleurs sociaux, mais aussi des syndicats, des militants associatifs, etc. Elles émergent dans un contexte de croissance du chômage et de l'« exclusion sociale ».

Selon Boltanski et Chiapello (1999), la notion d'exploitation qui avait constitué pendant plus d'un siècle le pivot de la critique sociale s'est estompée au cours des années 1980, en même temps qu'était abandonné le cadre général des classes sociales dans lequel elle prenait place. Si cette thématique est progressivement jugée désuète, les acteurs n'ont pas pour autant adhéré de manière unanime à l'ordre existant et abandonné toute critique sociale. C'est alors, pour ces auteurs, que « de nouvelles catégories ont progressivement pris en charge l'expression de la négativité sociale et, particulièrement, celle d'exclusion (par opposition à l'inclusion) » (p. 425). C'est l'émergence d'une nouvelle mise en forme de l'indignation sociale face à la misère. Si la critique sociale marxiste était liée aux relations entre classes de travail et que l'exploitation était d'abord une exploitation par le travail, l'exclusion sociale désigne quant à elle des formes diverses d'éloignement par rapport aux relations de travail. D'après Boltanski et

Chiapello (1999), « les exclus, ce sont d'abord les chômeurs dits "de longue durée", catégorie statique constituée dans les années 80 » (p. 425).

Ainsi, en mettant en garde de ne pas mystifier le point d'équilibre auquel était parvenue la société salariale pendant les « 30 glorieuses »²⁷, Castel (1995a) constate dans les années 1980 « un glissement des principaux paramètres qui assuraient cet équilibre fragile » (p. 386). Selon lui, ce qui est nouveau à cette période, ce n'est pas uniquement le retrait de la croissance ni la fin du quasi-plein-emploi, ce qui lui semble le plus caractéristique est la réapparition d'un profil de « travailleurs sans travail » qu'évoquait Arendt (1983), lesquels occupent dans la société une place de « surnuméraires » (Castel 1995a, p. 386). Castel (1995a) propose alors l'hypothèse « de la complémentarité entre ce qui se passe sur un axe d'intégration par le travail – emploi stable, emploi précaire, expulsion de l'emploi – et la densité de l'inscription relationnelle dans des réseaux familiaux et de sociabilité – insertion relationnelle forte, fragilité relationnelle, isolement social. Ces connexions qualifient des zones différentes de densité des rapports sociaux, zone d'intégration, zone de vulnérabilité, zone d'assistance, zone d'exclusion ou plutôt de désaffiliation » (p. 414). Castel (1995b) préfère utiliser le terme de *désaffiliation* car parler d'exclusion sociale comporte pour lui plusieurs pièges.²⁸ Pour cet auteur, la désaffiliation est un des effets, en bordure de la société, de la nouvelle question sociale qui consiste en l'effritement de la condition salariale.²⁹ Il interprète la désaffiliation comme étant le résultat de la décomposition d'un système de protection. Ce système de protection, qu'il a nommé la *protection sociale*, est produit par l'Etat social qui reconstitue, à partir des acquis sociaux de la classe ouvrière et en se fondant sur une généralisation du salariat, un système de prise en charge de ceux qui ne sont pas à même de travailler. La question sociale pour Castel (1995a) correspond à la question de la cohésion sociale qui résulte du

²⁷ Parce que, pour Castel (1995a), il faut tout d'abord nous « débarrasser d'une célébration encombrante des "Trente Glorieuses". Non seulement parce qu'elle enjolive une période qui, de guerres coloniales en injustices multiples, a comporté nombre d'épisodes fort peu glorieux. Mais surtout parce que, en mythifiant la croissance, elle invite à faire l'impasse sur au moins trois caractéristiques du mouvement qui emportait alors la société salariale : son inachèvement, l'ambiguïté de certains de ses effets, le caractère contradictoire de certains autres » (p. 389).

²⁸ Nous ne développons pas cela dans le cadre de cette analyse institutionnelle. Nous renvoyons le lecteur intéressé à l'article Castel (1995b).

²⁹ Envisagés sous l'angle du travail, Castel (1995a) distingue trois points de cristallisation de la nouvelle question sociale : la déstabilisation des stables, l'installation dans la précarité et un déficit des places occupables dans la structure sociale.

développement d'une masse croissante de marginaux et de désaffiliés, d'une prise de conscience que la pauvreté pourrait « dépendre de processus en rapport avec l'emploi » (p. 423).

C'est en réaction à cette désaffiliation que des organisations d'économie sociale visant l'insertion sociale et professionnelle de personnes et de groupes précarisés à travers une activité continue de production de biens et services, se développent dans les années 1970 et 1980 en Belgique, ainsi qu'en France. Mobilisant divers acteurs, elles tentent de répondre à de nouvelles demandes sociales. Selon certains auteurs (Lévesque, Bourque et Forgues 2001), l'économie sociale reconnaît la dimension sociale de l'économie, comme en témoignent ses règles et sa mission, et ces organisations entretiennent des liens étroits avec les collectivités locales et les milieux où elles sont implantées. Elles sont par conséquent souvent bien placées pour repérer et interpréter de nouveaux besoins, tels que l'insertion, auxquels elles tentent de répondre.

Il faut mentionner qu'il existait déjà à cette époque et ce, dès les lendemains de la seconde guerre mondiale, des initiatives d'économie sociale actives dans l'insertion par le travail de personnes handicapées. Celles-ci menèrent à la reconnaissance des « atelier protégés »³⁰ qui se développèrent particulièrement dans les années 1960. Ces ateliers protégés devinrent par la suite les Entreprises de Travail Adapté (ETA), reconnues en 1997³¹ et traduisant une certaine évolution des initiatives vers une dimension moins occupationnelle et plus entrepreneuriale.

Face à la croissance du chômage, émerge, dans les années 1970 et 1980, une série d'entreprises sociales d'insertion par le travail qui visent l'insertion, par le biais d'une activité productive, de personnes précarisées sur le marché du travail. Ces entreprises naissent en marge des politiques publiques traditionnelles : alphabétisation, actions communautaires destinées à différents groupes fragilisés, etc. Selon Nyssens et Grégoire (2002), les premières initiatives d'insertion par le travail, à proprement parler, visent la formation par le travail. Elles s'enracinent dans différents secteurs du travail

³⁰ Suite à la loi du 28 avril 1958 relative à l'insertion des personnes handicapées et la loi du 16 avril 1963 instaurant le Fonds national de reclassement social des handicapés et dont les arrêtés d'exécution en prévoient le subventionnement.

³¹ Le décret du Gouvernement wallon du 6 avril 1995 institue l'Agence wallonne pour l'intégration des personnes handicapées (AWIPH) – qui reprend notamment à son compte les compétences du Fonds – et l'arrêté du gouvernement wallon du 23 janvier 1997, modifié à plusieurs reprises, édicte les conditions auxquelles les ETA sont agréées et subventionnées par l'AWIPH.

social qui sont confrontés à un public en marge de la société : le secteur de la Protection de la Jeunesse, les milieux d'éducation permanente liés au mouvement ouvrier ou encore les milieux associatifs moins institutionnalisés (Fusulier et Mertens 1995). « Des petites entreprises sont créées, tant bien que mal, où des personnes défavorisées en rupture avec le système éducatif traditionnel peuvent travailler tout en acquérant une formation grâce à l'encadrement de moniteurs spécialisés. Mais ces entreprises se développent en marge de la loi : leurs promoteurs n'ont pas la possibilité de respecter l'ensemble des contraintes légales leur afférentes. Elles vivent même en complète infraction avec plusieurs dispositions légales (en matière de travail frauduleux, de protection de la rémunération,...) [...] » (Nyssens et Grégoire 2002, p. 4).

On peut dès lors percevoir que ces entreprises sociales d'insertion par le travail se situent en marge des cadres légaux et des politiques publiques traditionnelles, celles-ci ne fournissant pas une réponse jugée adéquate à ces problèmes. Elles ont donc eu tendance à émerger dans une *perspective de contestation et d'autonomie par rapport aux pouvoirs publics*, à pointer, dans le débat public, les limites des politiques publiques face aux personnes exclues du marché du travail.

2.3. « Le partenariat » : la progressive institutionnalisation des entreprises sociales d'insertion par le travail au sein des politiques publiques

Ces régulations autonomes vont être un des facteurs d'interrogation des régulations de contrôle. Ainsi, les entreprises sociales d'insertion par le travail vont contribuer au renouvellement des politiques sociales de lutte contre la pauvreté et l'exclusion. Une seconde génération d'initiatives se développe, *dans une perspective de concertation*, s'ouvrant à travers des mises en réseaux à la collaboration avec d'autres acteurs, notamment les pouvoirs publics (Petrella 2001) pour aboutir à des régulations conjointes. En effet, ces entreprises s'étant multipliées au cours des années 1980, leur action s'avérant de plus en plus importante, les pouvoirs publics décident de les reconnaître et de leur fournir un cadre légal spécifique (Nyssens et Grégoire 2002). C'est ainsi qu'en 1987 sont reconnues les « Entreprises d'apprentissage professionnel » (EAP), associations sans but lucratif fixant des règles quant à la finalité poursuivie – pas de but de lucre mais objectif d'insertion socioprofessionnelle –, quant à la manière de poursuivre l'objectif d'insertion – formation de type général et de type professionnel articulée autour d'une expérience de travail réel, la durée du stage de formation ne pouvant dépasser 18 mois – et quant au public cible de l'objectif d'insertion – jeunes de 18 à 24 ans sans certificat de fin d'études secondaires inférieures et ne bénéficiant pas d'allocation d'attente ou de chômage.

Cette législation a permis de sortir certaines initiatives de l'illégalité. Mais l'arrêté fut jugé donner une définition trop restrictive de l'EAP, « c'est pourquoi les pouvoirs publics ont adopté plus tard une législation visant à prendre en compte des réalités plus variées, sans toutefois leur offrir un soutien aussi structuré qu'aux EAP » (Nyssens et Grégoire 2002, p. 4) : les « Actions intégrées de développement » (AID) lancées par le Mouvement ouvrier chrétien et d'autres expériences de formation par le travail regroupées sous le terme générique d'« ASBL d'insertion ». Ces entreprises sociales s'adressent majoritairement à des chômeurs indemnisés et/ou plus âgés. En 1995, la Région wallonne adopte un arrêté sur les « Entreprises de Formation par le travail » (EFT), modifié à plusieurs reprises par la suite, qui regroupe les EAP, AID et ASBL d'insertion dans un même texte légal qui élargit les conditions d'accès aux EFT aux chômeurs de longue durée de plus de 25 ans (Nyssens et Grégoire 2002).

Pour Reynaud (1991a), l'ordre social a plus d'un auteur. Nous observons en effet la co-construction du champ entre les organisations, portées par des réseaux, et les pouvoirs publics. Mais les règles définies par ces arrêtés constituent ce que l'on pourrait qualifier de « conventions » sans cesse « produites, corrigées, affaiblies ou renforcées par les acteurs. Il n'y a pas de règles stables mais seulement des processus de régulation » (p. 22). Lors de la progressive inscription des organisations dans les politiques publiques, la collaboration entre ces régulations autonomes et les régulations de contrôle, ne sera pas aisée, et la régulation conjointe jamais définitive. « L'institutionnalisation ne crée pas par elle-même des états stables ». La régulation conjointe est un processus, elle est un « jeu répété [...] qui se transforme progressivement ou par ruptures » (Reynaud 1991b, p. 124).

Les « Entreprises de formation par le travail » sont inscrites au sein des politiques d'emploi et de formation. Elles sont reconnues au sein du « parcours d'insertion », dispositif légal mis en place en 1997 par le gouvernement wallon, visant à harmoniser et rendre cohérente l'offre de formation face à la diversité des mesures et des opérateurs dans la sphère de l'insertion socioprofessionnelle. Ce mode d'encastrement politique ne sera pas sans interroger ces initiatives, comme nous le montrerons par la suite. A travers une reconnaissance légale, les entreprises sociales d'insertion par le travail se sont progressivement institutionnalisées au sein des politiques publiques. Si l'action publique d'entreprises sociales d'insertion pionnières mena à de nouveaux statuts légaux spécifiques, cette reconnaissance légale et l'inscription dans les politiques publiques entraîna à son tour une croissance de ces initiatives.

Notons que les pouvoirs publics ont aussi mis en place eux-mêmes des « Entreprises de formation par le travail ». Ainsi, « parallèlement au développement des initiatives d'économie sociale de formation par le travail, les pouvoirs publics régionaux et locaux ont développé leurs propres initiatives dans le champ de la lutte contre l'exclusion sociale, avec le regain d'intérêt pour les politiques de développement local durant les années 1980. Dans ce cadre, des Centres Publics d'Aide Sociale (CPAS) ont également développé eux-mêmes des EFT » (Nyssens et Grégoire 2002, p. 5).

Les « Entreprises de formation par le travail » ne proposent que des stages d'une durée limitée – dix-huit mois maximum et neuf mois en moyenne. D'autres entreprises sociales d'insertion par le travail sont alors nées, dont l'objectif est une réelle création d'emplois pour des personnes fragilisées en relation au marché du travail.

Ainsi, selon Nyssens et Grégoire (2002), la Fondation Roi Baudouin a lancé en 1995 un appel à projets visant à créer des « Entreprises d'insertion » (EI), lesquelles offriraient un emploi stable à des personnes rencontrant de fortes difficultés sociales et professionnelles. Sept projets pilotes furent sélectionnés en Région wallonne, pour la plupart émanant d'« Entreprises de formation par le travail ». Un soutien financier leur fut offert, complété de financements régionaux et du Fonds social européen. Si beaucoup de ces projets pilotes ont échoué, ces entreprises se sont multipliées et furent alors reconnues légalement. Ainsi, suite à des négociations entre des représentants du secteur, à travers les réseaux, et les pouvoirs publics, un cadre légal spécifique pour ces entreprises naît en Région wallonne en 1998 : l'agrément « Entreprises d'insertion ».

Pour obtenir un tel agrément, les entreprises sociales d'insertion doivent répondre à plusieurs critères concernant leur finalité d'insertion – et la manière de remplir cet objectif, notamment en termes de profil du public cible – et les ressources qu'elles mobilisent. L'« Entreprise d'insertion » s'engage à « compter, parmi les personnes engagées, des "demandeurs d'emploi particulièrement difficiles à placer" (DEPP)³² à concurrence d'au moins 20% la première année, 30% la seconde, 40% la troisième et 50% à partir de la quatrième. Une subvention de démarrage est accordée par la Région wallonne à l'"Entreprise d'insertion" agréée en vue de soutenir le lancement de ses activités, et plus précisément de couvrir partiellement la rémunération du chef d'entreprise. Une prime est aussi accordée pour l'engagement des travailleurs. Elle est dégressive durant les quatre années qui suivent son engagement » (Nyssens et Grégoire 2002, p. 6). Par ce type de subventionnement dégressif, les politiques publiques ont inscrit les « Entreprises d'insertion » dans une perspective marchande. Nous y reviendrons dans le chapitre suivant lors de l'analyse des ressources mobilisées par ces organisations. Les « Entreprises d'insertion » doivent d'ailleurs, pour être agréées, adopter le statut commercial de « Société à finalité sociale » (SFS). Ce statut a été introduit dans la législation belge en

³² Par « Demandeur d'emploi particulièrement difficile à placer », la Région wallonne entend « tout demandeur d'emploi inscrit au FOREm depuis 24 mois, non titulaire d'un diplôme de l'enseignement secondaire supérieur et qui, au cours des 12 derniers mois, n'a pas bénéficié d'un enseignement de plein exercice ni travaillé plus de 150 heures comme salarié ou plus d'un trimestre comme travailleur indépendant. Certaines catégories sont assimilées (par exemple, les demandeurs d'emploi bénéficiant de l'aide sociale ou du minimum de moyens d'existence, les personnes inscrites à l'Agence wallonne pour l'intégration des personnes handicapées, les personnes ayant terminé une formation au sein d'une EFT reconnue par la Région wallonne, etc.) » (Grégoire 2002, p. 6).

1995.³³ Selon Defourny (2001), reflétant le développement de l'entreprise sociale, de nouveaux statuts légaux ont ainsi été introduits dans plusieurs pays européens, visant à être mieux adaptés aux entreprises sociales que les outils juridiques associatifs et coopératifs traditionnels. Notons enfin que la révision de 2004 du décret wallon sur les « Entreprises d'insertion » prévoit, entre autres, le subventionnement d'une personne en charge de l'accompagnement social des personnes en insertion. Les conditions sur le profil des personnes à l'entrée sont assouplies en élargissant le public cible à l'ensemble des personnes non-titulaires d'un diplôme de l'enseignement secondaire supérieur pour autant qu'elles soient au chômage.

Si les pouvoirs publics reconnaissent certaines entreprises d'insertion par le travail, ils en excluent d'autres. A nouveau, le partenariat entre les initiatives et les pouvoirs publics n'est pas aisé, et certaines entreprises sociales d'insertion n'ont pas pu, ou ont choisi de ne pas, entrer dans cette voie d'institutionnalisation, dans ce mode d'encastrement politique. Elles ont décidé de ne pas adopter un des cadres légaux spécifiquement liés à l'insertion proposés par les pouvoirs publics – ce qui n'empêche pas, bien

³³ Ainsi, en avril 1995, une loi a été votée en Belgique pour permettre la création de sociétés commerciales « à finalité sociale ». Selon Nyssens et Grégoire (2002) : « Cette loi concerne en fait l'ensemble des formes de sociétés commerciales (sociétés coopératives, sociétés anonymes, sociétés de personnes à responsabilité limitée, etc.) dont elle modifie divers aspects. Son article 2 stipule qu'à partir du 1er juillet 1996, ces sociétés peuvent être appelées "sociétés à finalité sociale" lorsqu'elles "ne sont pas vouées à l'enrichissement de leurs associés" et que leurs statuts respectent une série de conditions. L'énoncé de quelques-unes d'entre elles montre les avancées principales de cette législation. Ainsi, les statuts des SFS doivent stipuler que "les associés ne recherchent qu'un bénéfice patrimonial limité ou aucun bénéfice patrimonial", qu'ils "n'assignent pas pour but principal à la société de procurer aux associés un bénéfice patrimonial indirect" (lorsque la société procure aux associés un bénéfice patrimonial direct limité, le bénéfice distribué à ceux-ci ne peut dépasser un certain taux d'intérêt actuellement fixé à 6%). C'est aussi aux statuts de définir une "politique d'affectation des profits conforme aux finalités internes et externes de la société". En cas de liquidation, il doit être prévu "qu'après l'apurement de tout le passif et le remboursement de leur mise aux associés, le surplus de liquidation recevra une affectation qui se rapproche le plus possible du but social de la société", et si l'entreprise abandonne sa forme juridique de SFS, "les réserves existantes ne peuvent, sous quelque forme que ce soit, faire l'objet d'une distribution". Ces deux derniers articles visent à mettre l'entreprise à l'abri de tentatives de réalisation de plus-values substantielles. La SFS introduit en outre une certaine démocratie dans l'entreprise. Ainsi, ses statuts doivent prévoir "les modalités permettant à chaque membre du personnel d'acquiescer, au plus tard un an après son engagement par la société, la qualité d'associé". De plus, ils stipulent que "nul ne peut prendre part au vote à l'assemblée générale pour un nombre de voix dépassant le dixième des voix attachées aux parts ou actions représentées ; ce pourcentage est porté au vingtième lorsqu'un ou plusieurs associés ont la qualité de membre du personnel engagé par la société" » (p. 7).

entendu, qu'elles puissent bénéficier de certaines ressources publiques. Ce sont principalement des entreprises sociales visant la création d'emplois pour un public fragilisé, constituées sous la forme juridique d'« Association sans but lucratif » (ASBL). Nous tenterons de percevoir, plus loin dans la thèse, ce qui peut motiver un tel choix d'autonomie par rapport aux régulations de contrôle en matière d'insertion par le travail.

Ces entreprises sociales ont alors parfois adopté un autre mode d'encastrement politique, qui peut coexister avec l'institutionnalisation au sein des politiques publiques et qui consiste en des processus d'auto-labellisation dans l'espace public et de mises en réseau. En Région wallonne, il s'agit par exemple du Réseau d'Entreprises sociales (RES) qui a développé une Charte de l'entreprise sociale – respect de l'éthique d'économie sociale, éthique et transparence des moyens mis en œuvre, etc. – à laquelle adhèrent certaines « Entreprises d'insertion », « Entreprises de travail adapté » et entreprises sociales n'appartenant à aucun de ces cadres légaux. C'est un réseau pluraliste composé d'entreprises qui « visent la création d'emplois durables en offrant ainsi la possibilité à leurs travailleurs d'initier une démarche de reconquête de la citoyenneté. Dans une société confrontée à la destruction du lien social, les entreprises membres du réseau cherchent donc à entreprendre autrement » (<http://www.resasbl.be>, consulté en décembre 2008).

On rencontre différents degrés d'identification à ces réseaux et labels, selon l'importance accordée par les entreprises sociales à ce mode d'encastrement politique. Pour certaines l'auto-labellisation est la première identification. Pour d'autres, elle est secondaire et le cadre légal, l'inscription dans les politiques publiques, sont plus importants. Ces réseaux, sous forme associative, se sont de plus en plus constitués en acteurs de négociation avec les pouvoirs publics lors des réglementations successives des entreprises sociales et des changements qui ont affecté ces réglementations. « Instruments de capitalisation des savoirs et des réflexions collectives, de mutualisation des moyens, de formation des responsables, de soutien à des expérimentations, ces regroupements ont joué un rôle indéniable dans la consolidation des entreprises sociales, dans l'amélioration de leurs organisations, mais aussi dans leurs processus d'institutionnalisation cloisonnés selon les divers types d'entreprises sociales. » (Eme et Gardin 2002, p. 16)

2.4. L'institutionnalisation des entreprises sociales d'insertion par le travail au sein des politiques publiques doit être replacée dans un contexte de croissance des politiques actives d'emploi

Alors que les entreprises sociales d'insertion sont nées dans le champ du travail social, elles s'inscrivent aujourd'hui dans le cadre des politiques actives d'emploi qui ont connu un essor considérable à partir des années 1980. L'étude du double mouvement d'encastrement politique au niveau des politiques publiques, par lequel ces entreprises ont participé au développement de politiques publiques qui en retour les ont influencées, ne peut faire l'économie d'une analyse de l'évolution des régulations contrôle, plus précisément des politiques publiques d'emploi. La co-construction du champ doit être replacée dans un contexte de croissance des politiques actives d'emploi.

2.4.1. Des « politiques passives » aux « politiques actives d'emploi »

Face à la montée du chômage dans les années 1970, la persistance d'un noyau structurel de chômage, ainsi que ladite crise des finances publiques, les pouvoirs publics ont mis sur pied dans les années 1980 une série de « politiques actives » de lutte contre le chômage, aux côtés des dites politiques passives qui visaient à indemniser les personnes sans emploi. Ces politiques actives visent à intégrer des chômeurs au sein du marché du travail.

Selon Laville et Nyssens (2001a), au milieu des années 1980, l'importance des dépenses sociales de l'Etat-providence ne fait plus consensus, le chômage augmente et des politiques publiques sont mises en œuvre pour concilier création d'emplois et maîtrise des coûts sociaux. « Le problème de financement de l'Etat social conduit à préconiser l'adoption de politiques nouvelles à mi-chemin entre les politiques sociales et les politiques d'emploi. C'est l'apparition du traitement social du chômage qui a pour ambition de contribuer à satisfaire des nouvelles demandes en faisant accéder des chômeurs à des emplois transitoires ou occasionnels. L'activité économique est abordée comme un moyen au service de l'insertion et il

s'agit pour l'Etat de financer des créations d'emplois dans des domaines d'"intérêt collectif" qui sont laissés en friche par le marché et par les interventions publiques traditionnelles. Le financement public n'est plus indexé sur le respect des règles régissant les services mais sur le recrutement de chômeurs. Cette nouvelle forme de redistribution est censée endiguer le chômage. » (p. 238) Les associations sans but lucratif sont alors mobilisées pour mettre en œuvre le traitement social du chômage, d'autant que leurs sources antérieures de financement se tarissent. On assiste d'une part au rationnement des financements antérieurement affectés aux services sociaux et, d'autre part, au soutien à la création d'emplois et à l'insertion dans les services non-marchands.

Dans les pays au régime corporatiste (Esping-Andersen 1999), ce type de régulations de contrôle, lié à l'insertion, a joué un rôle plus durable. A la suite de Nyssens et Grégoire (2002), citons, en Belgique, parmi les politiques actives, les « Programmes de Résorption du Chômage » (PRC) qui ont absorbé pendant des années la part la plus importante du budget alloué aux politiques actives. Ils ont soutenu de multiples associations développant des projets d'utilité collective en mettant au travail des dizaines de milliers de chômeurs. « Censés être des "emplois-sas" en vue d'une réintégration vers le marché du travail, ces postes, malgré leur "sous-statut", n'en sont pas moins devenus de véritables contrats d'emploi perdurant dans le temps et sur lesquels les opérateurs ont structuré leur action. [...] C'est pourquoi aujourd'hui, les pouvoirs publics admettent que la plupart de ces postes de travail constituent des emplois réguliers répondant à des besoins structurels » (p. 17). C'est dans ce cadre que s'est inscrite la réforme « Aides à la promotion de l'emploi » (APE) des PRC en Région wallonne, d'application depuis 2003, qui unifie les différents statuts PRC – sauf le programme de transition professionnelle – en un statut unique simplifié, en supprimant les différentes conditions d'accès relatives au profil des personnes à engager – il suffit, dorénavant, d'être « sans emploi » – tout en modulant la part d'intervention publique dans le coût salarial en fonction d'une série de critères – portant sur le profil des travailleurs, le secteur d'activités, etc. Selon les pouvoirs publics, par cette réforme, « la priorité est accordée à la consolidation de l'emploi et à la valorisation des activités d'utilité publique et sociale reconnue » (Equipe économie sociale du CERISIS-UCL 2004, p. 3).³⁴

³⁴ Les données empiriques de la thèse, traitées dans le chapitre suivant, ont été recueillies avant cette réforme. Toutefois, cette dernière ne nous semble pas altérer fondamentalement les conclusions auxquelles nous arrivons.

2.4.2. Les politiques d'activation et l'Etat social actif

Selon Nyssens et Grégoire (2002), en Belgique, la formation professionnelle, les programmes de résorption du chômage et, de manière croissante, les aides à l'embauche, particulièrement pour les groupes jugés « à risque », constituèrent les piliers des politiques actives durant les années 1990. En effet, lors de cette décennie, d'autres programmes sont développés, aux côtés des programmes de résorption du chômage transformés en emplois réguliers. Leur objectif est de proposer une expérience de travail temporaire à des chômeurs, non seulement dans le secteur non-marchand mais aussi dans le secteur marchand. Les chômeurs restent une période limitée de temps dans ces programmes qui visent à augmenter, à la sortie de ceux-ci, leur probabilité d'embauche sur le marché dit « normal » du travail. Ces programmes s'inscrivent au cœur des politiques d'activation, dans la mesure où les allocations de chômage servent directement à les financer. Les pouvoirs publics locaux développent aussi des programmes de réinsertion via l'activation du revenu minimum d'existence désormais dénommé « revenu d'intégration ». Toujours selon Nyssens et Grégoire (2002), la création des « Agences locales pour l'emploi » (ALE) au niveau communal, mises en place dans les années 1980 et dont l'inscription est obligatoire depuis 1994 pour les chômeurs de longue durée s'inscrit également dans cette perspective.³⁵ Les aides à l'embauche sont constituées d'une multitude de dispositifs qui réduisent le coût du travail via une diminution des cotisations patronales visant à inciter les employeurs à embaucher des personnes appartenant à des « groupes à risque ». Néanmoins, une tendance structurelle apparaît : la transformation de ces multiples aides en une réduction structurelle du coût du travail, c'est-à-dire inconditionnelle à l'embauche et qui concerne l'ensemble des travailleurs.

Alors que les « Programmes de résorption du chômage » s'étaient transformés en emplois réguliers dans des activités jugées apporter une plus-value sociale, qu'ils se trouvaient au carrefour des politiques sociales et d'emploi, le développement des autres politiques actives d'emploi mentionnées ci-dessus, depuis la fin des années 1990, reflète la tendance à la transformation de l'« Etat social » en un « Etat social actif ». Dans le cadre

³⁵ Remarquons que, depuis la Conférence pour l'emploi de l'automne 2003, les travailleurs ALE sont invités à passer dans le système des titres-services et les ALE sont appelées à disparaître. Nous ne développons pas cela ici mais renvoyons le lecteur intéressé à l'article : Equipe économie sociale du CERISIS-UCL (2004).

de l'Etat social actif, les politiques actives occupent une place centrale, notamment ciblées sur les personnes bénéficiaires d'allocations sociales, via la reconversion, l'« activation » de ces moyens en aides à l'emploi.

Selon Lødemel (2001), tant en Europe qu'aux Etats-Unis, le rôle de l'Etat commence à être interprété autrement. Désormais, on considère que, pour un nombre élevé de chômeurs et de minimexés, la provision de transferts n'est plus seulement trop coûteuse mais diminue également la capacité des bénéficiaires à devenir autonomes. Un changement de paradigme tend à être opéré dans certains domaines de l'action publique étatique, notamment suite à des mutations dans l'organisation du travail, la menace de dépenses sociales croissantes dans un monde de concurrence internationale, etc. Il entraîne une volonté de rendre l'Etat plus efficace, tant en termes de dépenses qu'en termes de résultats. En matière d'emploi, les Etats se tournent alors vers des politiques d'activation, où des moyens sont utilisés non seulement pour améliorer les qualifications des personnes sans emploi mais également pour réduire ce qui est considéré comme des dés-incitants au travail. Selon l'auteur, on rencontre alors des variantes de l'Etat social actif en fonction de la manière d'identifier le problème social à résoudre. Ainsi, Lødemel (2001) différencie l'approche française de l'approche des Etats-Unis. La première viserait à traiter le problème de « l'exclusion sociale », la seconde lutterait contre la « dépendance ». Mais, dans tous les cas, l'Etat social actif fait varier le contrat social et la balance entre les droits et les obligations des individus face à l'Etat et la société en général. Nous percevons que « déterminer un problème social » comporte un volet normatif et prescriptif puisque cela définit les solutions à adopter, les expertises, les évaluations et la pertinence des savoirs-faire.

Depuis la fin des années 1990, le concept d'« Etat social actif » est donc au cœur de la philosophie des politiques actives. Concept polymorphe et ambigu à plus d'un titre, dans sa déclaration gouvernementale de juillet 1999, le gouvernement fédéral affichait sa volonté de « développer un Etat social actif » : *« Dans le passé, l'accent a été trop souvent mis sur une approche négative. La paupérisation et l'insécurité sociale étaient surtout combattues par des allocations sociales. Cependant, garantir des revenus, surtout quand ceux-ci restent faibles, ne suffit pas à faire de personnes aidées des citoyens à part entière [...] L'Etat social actif investit dans les gens, la formation, l'emploi et pas seulement dans les allocations. Concrètement, le gouvernement veut mener une politique active de formation et d'emploi visant à augmenter le taux d'activité »*. (Nyssens et Grégoire 2002, p. 15)

Dans cette perspective, l'Etat est censé non seulement garantir un niveau suffisant de revenu mais également développer des mesures pour inciter les personnes à s'intégrer dans la vie active et plus particulièrement sur le marché du travail. Les allocataires sociaux, quant à eux, ont le devoir de « saisir les opportunités qui leur sont présentées ». Pour Nyssens et Grégoire (2002), Lødemel (2001) et d'autres auteurs, c'est là que réside l'ambivalence de l'Etat social actif. Avec le retour de la notion de responsabilité dans le champ des politiques sociales, il fait porter aux « exclus » le poids de la précarité professionnelle et occulte de la sorte les problèmes structurels d'emploi et la responsabilité des autres acteurs. On glisse également vers une logique exclusive de contrôle et d'encadrement social des groupes « mis à l'écart » susceptibles de devenir des « à insérer permanents » au sein des dispositifs d'insertion plus ou moins précaires (Liénard 2001).

Selon Nyssens et Grégoire (2002), les effets nets de cette multitude de politiques actives d'emploi sont mal connus. « En effet, au-delà du nombre de participants et de leur taux de placement brut à l'issue de la politique, peu d'informations sont disponibles. Du point de vue microéconomique, ce type d'indicateur ne nous apprend rien sur l'effet de l'action elle-même sur la trajectoire des bénéficiaires sur le marché du travail puisque nous ne savons pas ce qui serait advenu à ces mêmes bénéficiaires en l'absence de l'action. Or il est bien connu que les biais de sélection sont importants dans ce type de politique » (p. 18). Du point de vue des subsides à l'embauche par exemple, « les effets de perte sèche – l'embauche aurait eu lieu même en l'absence du subside –, de substitution – l'embauche aurait eu lieu mais se serait portée sur une autre personne – et de déplacement – l'embauche supplémentaire se fait au détriment du niveau de l'emploi au sein de la firme même ou d'une autre – sont multiples » (p. 19). Il est difficile d'appréhender l'effet net des mesures, étant donné les nombreux biais de sélection. « Il est évident que les populations bénéficiaires sont très hétérogènes entre les différents dispositifs. Les processus d'écémage par les opérateurs et d'auto-sélection des participants sont très importants » (p. 19). Toutefois, l'effet net serait plus marqué pour les groupes plus précarisés sur le marché du travail.

2.4.3. Les entreprises sociales d'insertion par le travail et l'évolution des politiques publiques

Ce détour par l'évolution des politiques sociales et d'emploi nous permet à présent de mieux cerner le contexte de la progressive institutionnalisation des entreprises sociales d'insertion par le travail au sein des politiques publiques. Ces entreprises ont émergé face à l'« exclusion sociale ». Si elles sont nées dans le champ du travail social, beaucoup se sont progressivement inscrites au sein des politiques actives d'emploi, qui ont connu un essor considérable depuis les années 1980 lorsque l'Etat-providence s'assigna une fonction d'insertion. Elles ont de plus en plus eu recours aux politiques actives d'emploi. En effet, elles avaient joué un rôle pionnier d'intégration, par le biais d'une activité productive, de personnes exclues du marché du travail. En ce sens, on peut dire que les premières entreprises sociales d'insertion avaient mis en œuvre des politiques actives d'emploi « avant la lettre ». Dans le cadre de l'Etat social actif, les entreprises sociales d'insertion par le travail représentent aujourd'hui un des instruments de mise en œuvre des politiques actives d'emploi, par l'adoption de cadres légaux spécifiques liés à l'insertion, tels que l'agrément « Entreprise d'insertion » pour les entreprises sociales qui visent la création d'emploi pour un public fragilisé (D'Addio, Lemaître, Lefèvre et Nyssens 2003).

Nous avons vu que certaines entreprises sociales d'insertion par le travail ont choisi de ne pas adopter l'agrément, bien qu'il octroie des subsides spécifiques à ces entreprises pour poursuivre une finalité d'insertion. Gardant pour la plupart une forme associative, elles n'ont pas adopté le mode d'encastrement politique qui consiste en l'inscription au sein des politiques d'activation de l'Etat social actif. Elles peuvent toutefois bénéficier de subsides issus des politiques d'activation accessibles par ailleurs à tout type d'opérateur.

Schéma 3.1. Historique de l'interaction entre les entreprises sociales d'insertion visant la création d'emploi pour un public fragilisé et les politiques publiques : une co-construction du champ

		1970	1980	1990-2000
ESPACE PUBLIC Débat public et mises en réseau (dans un contexte de politiques passives)		Acteurs de la société civile, travail social Critique de l'exclusion sociale, droit au travail		
POLITIQUES PUBLIQUES (politiques actives d'emploi)	Programmes de résorption du chômage		ASBL	ASBL
	Politiques d'activation (ACTIVA, etc.)			Tout type d'opérateur
	Agrément spécifique, en tant qu'instrument des politiques d'activation de l'Etat social actif			EI (1998)

3. LES ENJEUX DE L'INSTITUTIONNALISATION AU SEIN DES POLITIQUES DE L'ETAT SOCIAL ACTIF POUR LES ENTREPRISES SOCIALES D'INSERTION PAR LE TRAVAIL

En Région wallonne, il y a une grande diversité d'entreprises sociales d'insertion par le travail. Nous avons vu que la finalité poursuivie par ces dernières – pouvant se décliner dans des objectifs économique, social et politique –, les structures de gouvernance développées et les ressources mobilisées sont autant de critères distinctifs. De même, l'objectif social d'insertion peut se déployer de diverses manières, selon le type de travail que ces entreprises offrent, l'importance accordée à la formation, etc.

La naissance d'un cadre légal spécifique pour les entreprises sociales d'insertion par le travail a permis à ces entreprises d'être reconnues par les pouvoirs publics quant à leur mission sociale d'insertion de personnes fragilisées sur le marché du travail. L'adoption de ce mode d'encastrement politique leur permet une reconnaissance légale, davantage de visibilité et un accès spécifique à des ressources publiques pour poursuivre une finalité d'insertion par le biais d'une activité productive (D'Addio, Lemaître, Lefèvre et Nyssens 2003) – l'analyse empirique menée au chapitre suivant évaluera l'importance de ces ressources spécifiques pour les « Entreprises d'insertion » agréées. En même temps, la mise en place d'une telle régulation conjointe comprend un risque de cadrage qui restreint les possibilités d'autonomie et d'innovation des entreprises sociales d'insertion par le travail (D'Addio, Lemaître, Lefèvre et Nyssens 2003).

Nous avons fait l'hypothèse, que nous testerons dans le chapitre suivant de la thèse, selon laquelle le mode d'encastrement politique des entreprises influence en retour leurs modes d'organisation. Autrement dit, dans le cas qui nous occupe, que cette tendance au développement de relations contractuelles entre les pouvoirs publics et les entreprises sociales d'insertion par le travail dans le cadre de l'Etat social actif produit des effets sur la finalité, les structures de gouvernance et les ressources de ces entreprises.

Si nous passons rapidement en revue quelques dispositifs reconnus par un cadre légal spécifique lié à l'Etat social actif, comme les « Entreprises de formation par le travail » et les « Entreprises d'insertion », nous pouvons

d'ores et déjà relever, au sein de ces régulations conjointes, quelques tensions entre les acteurs de terrain et les pouvoirs publics en ce qui concerne la finalité et les ressources de ces entreprises.

De manière générale, au niveau de l'objectif social d'insertion, citons Nyssens et Grégoire (2002) pour qui, « si les pouvoirs publics mettent en avant l'insertion professionnelle, le secteur [...] l'incite à formuler un objectif plus large d'insertion professionnelle et sociale. Selon les opérateurs, cet angle d'approche est tout à fait fondamental : il permet d'articuler en une même démarche la socialisation des personnes [...] et leur accompagnement sur les difficiles chemins de l'intégration professionnelle. La conception selon laquelle l'emploi serait l'horizon unique de travail ne peut satisfaire le secteur » (p. 20). Les « Entreprises de Formation par le Travail » ont été intégrées par le gouvernement wallon au sein du « parcours d'insertion ». Nyssens et Grégoire (2002) relèvent deux tensions principales qui résultent de la confrontation des objectifs émanant des pouvoirs publics et de ces initiatives. Tout d'abord, les « Entreprises de formation par le travail » soulignent la multidimensionnalité de leur action et les effets de celle-ci sur différentes sphères de la vie sociale des stagiaires, au-delà de la seule réinsertion professionnelle. Elles insistent sur le fait que, dans le cadre d'un chômage structurel pour ces groupes bénéficiaires, elles n'ont pas de pouvoir sur la création d'emplois elle-même. Elles peuvent par contre agir sur un ensemble de dimensions qui permettent à la personne d'acquérir plus de maîtrise sur son insertion sociale et professionnelle. Pour les auteurs, cela plaide pour une évaluation multidimensionnelle des « Entreprises de formation par le travail », qui ne se limite pas au seul taux de placement à l'issue de la formation. Ensuite, les autorités régionales ont classé les opérateurs suivant les « étapes du parcours d'insertion »³⁶ sur lesquelles ils

³⁶ « Le parcours d'insertion articule la trajectoire d'insertion des demandeurs d'emploi en 4 étapes :

Etape 1 de *socialisation / restructuration* : cette première étape s'adresse au public le plus précarisé sur le plan de l'emploi, elle vise à reconstruire un socle de compétences sociales sur lequel l'apprentissage cognitif pourra se développer.

Etape 2 de *mise à niveau / préqualification / orientation* : cette deuxième étape s'adresse à un public dont la formation initiale est incomplète ; elle vise à doter l'individu des connaissances de base qui lui permettront d'aborder ensuite le processus de qualification proprement dit.

Etape 3 de *formation qualifiante* : cette troisième étape s'adresse à un public prêt à s'insérer sur le marché du travail mais auquel manque la qualification professionnelle pour ce faire.

Etape 4 : *Transition à l'emploi* : ce dispositif vise la mise en contact du demandeur d'emploi avec le marché du travail et consiste par exemple en l'accompagnement des demandeurs

sont autorisés à intervenir. « Les associations, et donc aussi les EFT, sont appelées à se concentrer sur les étapes de socialisation et de pré-qualification, le service public de l'emploi se concentrant sur les étapes de qualification et de placement. La crainte des EFT est alors de se voir confiner à une "niche" dans un rapport de sous-traitance par rapport au service public de l'emploi et non de véritable partenariat entre différents opérateurs de formation. [...] Si les opérateurs soulignent l'intérêt d'une notion telle que celle de "parcours" pour l'accompagnement des personnes, ils critiquent le caractère artificiel de la logique séquentielle de ses étapes et l'emploi comme horizon unique, en reléguant les autres formes d'insertion sociale » (Nyssens et Grégoire 2002, p. 21).

La finalité des « Entreprises d'insertion » est clairement identifiée, par les régulations de contrôle, comme la création d'emplois pour des « demandeurs d'emploi particulièrement difficiles à placer ». Selon Nyssens et Grégoire (2002), les régulations autonomes semblent rejoindre sur ce point les régulations de contrôle. De surcroît, la révision de 2004 du décret wallon sur ces entreprises – qui pour rappel prévoit le subventionnement d'une personne en charge de l'accompagnement social des travailleurs en insertion – renvoie à la prise en compte progressive de l'objectif d'insertion sociale, aux côtés de celui d'insertion professionnelle.

En ce qui concerne les ressources mobilisées par les entreprises sociales d'insertion par le travail, en Région wallonne, la plupart des débats politiques à l'égard des initiatives d'insertion se fonde sur la scission entre l'économie sociale dite « marchande » et l'économie sociale dite « non-marchande », reflétant la traditionnelle dichotomie entre Etat et marché. Le critère distinctif est alors l'importance des ressources marchandes – en général plus de 50% – dans le financement de l'entreprise (Nyssens et Grégoire 2002). Les « Entreprises de formation par le travail » sont considérées comme des organisations non-marchandes prestant des services de formation. Elles doivent dès lors limiter la part des ressources marchandes dans leur financement afin de ne pas confondre formation et production. Leur subsidiation relève surtout des politiques de formation et de l'économie sociale « non-marchande », ce qui rend plus difficile la poursuite de leur mission sociale d'insertion sous la forme de formation par le biais d'une activité productive (D'Addio, Lemaître, Lefèvre et Nyssens 2003).

d'emplois qualifiés dans leur recherche d'emploi (rédaction de CV, prise de contacts, etc.) » (Desmette et Liénard 2001, cités dans Nyssens et Grégoire 2002, p. 21).

Les « Entreprises d'insertion » doivent quant à elles s'inscrire dans l'économie sociale dite « marchande » et la part des ressources non-marchandes dans leur financement est alors limitée. Elles accèdent ainsi à divers marchés, privés ou publics. C'est à ce titre que les conditions et les modalités de leur reconnaissance au niveau régional soulignent que ces soutiens financiers publics ne peuvent se justifier que pendant une période initiale ou en fonction de l'embauche de nouveaux travailleurs particulièrement défavorisés, la moindre productivité des travailleurs devant être compensée après quatre ans. Selon leur cadre légal, si de telles entreprises ont besoin de certains financements publics, surtout dans les premières années, leur vocation est d'opérer sur des marchés classiques et d'y trouver l'essentiel des ressources qui leur sont nécessaires. Cette politique de subvention dégressive vis-à-vis des travailleurs en insertion est plus adéquate aux travailleurs qui, dans un cadre de concurrence, sont à même de devenir suffisamment productifs pour que leur insertion sur le marché puisse à terme se passer de subsides. L'expérience des « Entreprises d'insertion » montre que pour certains travailleurs, plus particulièrement fragilisés, cette conception s'avère inadéquate. Ainsi, les opérateurs soulignent que la sélection du public cible est rendue plus difficile compte tenu de son subventionnement rapidement dégressif (Nyssens et Grégoire 2002). Bien que dans le cadre de l'engagement d'un certain quota de « demandeurs d'emploi particulièrement difficiles à placer », ce subventionnement peut entraîner un risque d'écroulement par les initiatives des participants, à l'entrée – en concentrant leurs efforts sur des travailleurs plus proches d'une insertion professionnelle sur le marché « normal » du travail – ou à l'issue des quatre années de subventions (D'Addio, Lemaître, Lefèvre et Nyssens 2003). Nous pouvons donc observer que, lors des processus d'institutionnalisation au sein des politiques publiques, les régulations de contrôle peuvent influencer les régulations autonomes même dans des zones qui relèvent formellement de leur autonomie. Nous percevons aussi que le type d'articulation entre les ressources marchandes et non-marchandes opérée par les entreprises sociales d'insertion peut influencer la finalité poursuivie, leur objectif social d'insertion, en particulier en termes de profil du public cible.

Certaines entreprises sociales d'insertion qui visent la création d'emploi pour un public défavorisé ont choisi de ne pas adopter le cadre légal d'« Entreprise d'insertion », ont opté pour ne pas entrer dans cette voie d'institutionnalisation au sein des politiques de l'Etat social actif. L'une des raisons pourrait être le fait que le concept de « rotation des travailleurs » pour les travailleurs qui ne seraient pas productifs à l'issue de quatre années, implicite dans le décret sur les « Entreprises d'insertion » à travers son mode de subventionnement, n'est pas inscrit dans leur mission. Cette hypothèse sera traitée au chapitre suivant qui étudie les modes d'organisation de ces entreprises, en particulier à travers l'analyse des conceptions durable ou tremplin de leur objectif social d'insertion.

Soulignons aussi que l'adoption de l'agrément l'« Entreprise d'insertion », dont la finalité reconnue est l'insertion et qui inscrit les entreprises dans une perspective marchande, oblige les entreprises sociales d'insertion à revêtir le statut de société commerciale. Elles n'ont alors pas accès aux postes provenant des programmes de résorption du chômage – postes liés tant aux politiques d'emploi qu'aux politiques sociales. Dès lors, les entreprises sociales d'insertion non agréées, qui ont souvent le statut d'association sans but lucratif, semblent préférer maintenir leur double ancrage au sein des politiques sociales et d'emploi (Nyssens et Grégoire 2002). Nous y reviendrons également dans le chapitre suivant où nous relèverons que la finalité de ces organisations semble être un facteur explicatif du choix de davantage d'autonomie vis-à-vis de l'Etat social actif.

Enfin, notons que les entreprises sociales d'insertion par le travail ont émergé dans les années 1970 et 1980 avec une conception que nous qualifions de *forte* de l'exclusion sociale, interrogeant les acteurs dans le débat public, dénonçant des structures produisant des « exclus » et revendiquant le droit au travail. L'Etat social actif porte quant à lui une conception *faible* de l'exclusion sociale, dans le mesure où il s'agit d'aider les exclus à s'insérer par le travail, voire d'être obligés de s'insérer par le travail, à l'aide de politiques publiques ciblées sur le manque de qualification de ces individus. Le chapitre suivant attestera d'un fort affaiblissement, dans le champ des entreprises sociales d'insertion, d'une finalité politique de critique de l'exclusion sociale dans le débat public. Ce n'est pas pour autant toutes ces entreprises développent, en leur sein, les mêmes conceptions de l'insertion que celles de l'Etat social actif. Nous verrons que les entreprises sociales d'insertion qui ont adopté le cadre légal d'« Entreprise d'insertion » et qui se sont dès lors institutionnalisées au sein

de l'Etat social actif, peuvent se positionner de manière diverse face à ce cadre. Lors de la production de régulations conjointes, les régulations autonomes et les régulations de contrôle peuvent se rejoindre sur un objectif commun d'insertion, sans pour autant développer les mêmes lectures du traitement à apporter au problème social identifié.

4. CONCLUSION

Dans le champ des entreprises sociales d'insertion par le travail, nous avons observé, selon l'hypothèse d'encastrement politique, qu'il y a eu une co-construction du champ entre l'action publique des organisations, à travers des mises en réseaux, et l'action publique étatique, sous la forme de politiques publiques.

Les premières entreprises sociales d'insertion par le travail sont nées dans les années 1970 et 1980 dans un contexte de croissance du chômage et de l'exclusion sociale, problèmes face auxquels les politiques publiques étaient jugées ne pas fournir une réponse adéquate. Elles ont mis sur pied des politiques actives « avant la lettre » et ont ainsi participé au développement des politiques actives d'emploi. Elles ont eu de plus en plus recours aux politiques actives d'emploi qui se sont développées lorsque l'Etat-providence s'assigna dans les années 1980 un rôle d'insertion. A cette époque, la majorité de ces organisations, sous une forme associative, s'appuient sur les programmes de résorption du chômage.

Grâce à des mises en réseau, elles ont interpellé les pouvoirs publics qui ont décidé de les reconnaître en leur fournissant un cadre légal spécifique, qui fit l'objet de négociations avec le secteur. Ce cadre légal assigne à ces entreprises une finalité d'insertion et exige l'engagement d'un certain quota de « demandeurs d'emploi particulièrement difficiles à placer ». Il inscrit ces entreprises au sein des politiques d'activation de l'Etat social actif.

De nombreuses entreprises sociales d'insertion existantes ont adopté l'agrément, mais aussi, dans la foulée du décret, sont nées une série de nouvelles entreprises sociales d'insertion. Dès lors, si l'action publique des entreprises sociales d'insertion a mené à des politiques publiques spécifiques

pour ces entreprises, l'action publique de l'état a entraîné à son tour une croissance de ces initiatives.

L'entrée dans l'action publique étatique des entreprises sociales d'insertion permet la reconnaissance de leur rôle dans la problématique de l'insertion de personnes défavorisées sur le marché de l'emploi et l'octroi de subsides spécifiques. Mais, si la construction du cadre légal n'a pas été uniquement un processus allant de haut en bas, cela ne veut pas dire pour autant que la co-construction du champ soit exempte de tensions. D'une part, les modalités de la reconnaissance par les pouvoirs publics sont discutées et l'agrément a subi plusieurs révisions. D'autre part, si certaines initiatives sont reconnues par les pouvoirs publics, d'autres ne le sont pas.

Ainsi, il est interpellant de constater que certaines entreprises sociales d'insertion par le travail n'ont pas choisi d'adopter l'agrément, optant pour ne pas s'institutionnaliser au sein de l'Etat social actif, pour ne pas adopter ce mode d'encastrement politique. Ce sont principalement des associations sans but lucratif, qui préfèrent garder leur double ancrage au sein des politiques sociales et d'emploi. Le chapitre suivant analysera si celles-ci se distinguent des entreprises agréées au niveau des modes d'organisation développés.

Notons enfin que l'analyse empirique portant sur les entreprises sociales d'insertion et menée aux chapitres 3 et 4 de la thèse s'est arrêtée en 2003. Elle n'a dès lors pas pris en considération l'évolution du paysage wallon de ces entreprises, suite à la mise en place en 2003 du dispositif « titres-services » au sein des entreprises agréées. Définie par la loi du 20 juillet 2001, cette mesure, qui introduit un mode de régulation quasi-marchande dans le champ (Vermer, Nassaut et Nyssens 2007), vise à favoriser la création d'emplois et la réduction du travail au noir dans le secteur de l'aide ménagère à domicile. Dans le cadre de ce dispositif, les pouvoirs publics interviennent à deux niveaux. D'une part, ils rendent davantage solvable la demande pour ces services, à travers une subvention horaire ainsi qu'une déductibilité fiscale (ou un crédit d'impôt) accordés aux consommateurs de ces services. D'autre part, ils « structurent l'offre jusqu'alors confinée aux circuits informels, en introduisant un agrément ouvert à tous types de prestataires : secteur privé lucratif (agences d'intérim, PME, indépendants...), secteur public (CPAS, ALE,...), secteur privé non lucratif (ASBL, Sociétés à finalité sociale telles que les entreprises d'insertion, ...) » (Vermer, Nassaut et Nyssens 2007, p. 20). Certaines entreprises sociales d'insertion qui existaient déjà dans le champ ont adopté l'agrément « titres-services » mais cette mesure a surtout entraîné l'essor d'une nouvelle vague

d'entreprises d'insertion, actives dans les services d'aide ménagère à domicile.

CHAPITRE 4

Analyse des modes d'organisation des entreprises sociales d'insertion par le travail

1. INTRODUCTION

Dans le chapitre 3, nous avons, selon une approche diachronique, retracé la co-construction du champ des entreprises sociales d'insertion par le travail. Constatant l'importance du rôle joué par l'interaction avec les politiques publiques, nous avons défini le mode d'encastrement de ces organisations en Région wallonne comme étant l'inscription spécifique dans le paysage des politiques publiques, en particulier l'institutionnalisation ou non au sein des politiques actives d'emploi de l'Etat social actif.

Dans ce chapitre, grâce à un échantillon de quinze entreprises sociales d'insertion par le travail (cf. méthodologie de recherche adoptée au chapitre 2), nous analysons les modes d'organisation développés par celles-ci. Nous examinons aussi dans quelle mesure le mode d'encastrement adopté par les entreprises se reflète partiellement, ou non, dans les pratiques organisationnelles observées.

Nous étudions, dans une première section, la finalité poursuivie par les organisations. Nous nous tournons ensuite vers l'analyse des structures de gouvernance et des ressources mobilisées, que nous croisons avec la finalité. Après avoir résumé les différents acquis liés aux modes d'organisation, au regard du mode d'encastrement politique, nous présentons trois études de cas approfondies d'un point de vue diachronique, correspondant à trois voies d'institutionnalisation au sein de l'Etat social actif.

Au terme du chapitre, nous aurons éclairci l'articulation entre les différents modes d'organisations des entreprises sociales d'insertion et l'influence du mode d'encastrement politique sur ceux-ci, mode d'encastrement politique

entendu comme l'inscription spécifique dans le paysage des politiques publiques.

2. LA FINALITE POURSUIVIE

Conformément au cadre théorique de la thèse (cf. chapitre 2), nous distinguons, théoriquement, la finalité des organisations selon une dimension économique, une dimension sociale et une dimension politique. Il va de soi que, dans la pratique, ces différentes dimensions s'imbriquent. En particulier, dans le cas des entreprises sociales d'insertion par le travail, les dimensions économique et sociale sont intimement liées, puisque elles visent l'insertion de travailleurs par le biais d'une activité productive.

2.1. La dimension économique des entreprises sociales d'insertion par le travail

De manière générale, les entreprises sociales d'insertion par le travail sont actives dans la production de biens privés : restauration de bâtiment, travaux forestiers et menuisiers, aménagement de parcs et jardins, conditionnement et emballage, fabrication et location de chapiteaux, nettoyage, etc. Les domaines de production des entreprises sociales d'insertion sont intenses en main d'œuvre peu qualifiée. En effet, l'activité de production est un support pour la dimension sociale de l'entreprise : son objectif d'insertion, de création d'emplois pour des personnes défavorisées sur le marché du travail.

Dans certains cas, les entreprises développent un autre objectif social, par la production même d'un service à la collectivité. C'est le cas des associations sans but lucratif de l'échantillon, qui sont actives dans la production de services sociaux à destination de personnes défavorisées – tels que des activités de lecture et d'alphabétisation, une école des devoirs, la réparation et revalorisation d'appareils électroménagers ou d'ordinateurs à destination de personnes à très faible revenu qui ne pourraient pas accéder à ces biens autrement, etc.

Certaines entreprises sont encore actives dans le tri, le recyclage ou la revalorisation d'autres déchets, productions qui pourraient aussi être considérées comme relevant du service à la collectivité. En effet, ces entreprises se veulent, à travers ces domaines de production, actives dans la protection de l'environnement.

Comme nous le développerons davantage lorsque nous présenterons les ressources des organisations, l'éventuelle dimension sociale de la production même n'est pas prise en compte, en Région wallonne, par l'agrément « Entreprise d'insertion ». Dès lors, au sein de l'échantillon, le domaine de production varie selon le mode d'encastrement des entreprises sociales d'insertion par le travail conformément au tableau 4.1. suivant.

Tableau 4.1. La production des entreprises sociales d'insertion par le travail

Mode d'encastrement politique	Entreprises agréées en tant qu'« Entreprise d'insertion »	Entreprises non agréées en tant qu'« Entreprise d'insertion »
Type de production		
Biens privés	8	1
Tri et recyclage (environnement)	2	1
Services sociaux	0	3

2.2. La dimension sociale des entreprises sociales d'insertion par le travail

Par définition, toutes les entreprises de l'échantillon s'assignent un objectif social d'insertion. L'insertion peut être conçue comme *durable* ou *tremplin*. L'insertion durable vise à créer des emplois durables, au sein de l'entreprise, pour les travailleurs en insertion. L'insertion tremplin vise la création d'emplois temporaires pour les travailleurs en insertion, le temps que ceux-ci acquièrent l'expérience professionnelle nécessaire à leur insertion sur le marché dit « normal » du travail – généralement suite aux quatre années de subsides liés au travailleur. A ce sujet, nous avons mentionné au chapitre

précédent que le décret « Entreprise d'insertion » – bien qu'il prévoie une insertion durable à travers l'obligation de fournir des contrats à durée indéterminée aux travailleurs en insertion – incite certaines entreprises, par la dégressivité des subsides liés au travailleur, à adopter une conception tremplin de l'insertion.

Tableau 4.2. La conception de l'insertion dans les entreprises sociales d'insertion par le travail

Mode d'encastrement politique	Entreprises agréées en tant qu'« Entreprise d'insertion »	Entreprises non agréées en tant qu'« Entreprise d'insertion »
Conception de l'insertion		
Insertion durable	65%	91%
Insertion tremplin	35%	9%

La recherche n'est pas une étude évaluative, qui viserait à analyser de quelle manière et dans quelle mesure les objectifs poursuivis par les organisations sont atteints. Mentionnons toutefois, concernant l'objectif social d'insertion et en particulier le profil des travailleurs en insertion, que les analyses menées par Platteau et Nyssens (2004) montrent que le public en insertion est fort hétérogène, composé de personnes partageant des situations très différentes par rapport au marché du travail. Pour les auteurs, cela plaide en faveur de subsides à l'insertion différenciés au sein des « Entreprises d'insertion », qui puissent prendre en compte la situation des travailleurs plus particulièrement précarisés ; un mode de subventionnement uniforme suppose en effet un public homogène. Toutefois, Platteau et Nyssens (2004) relèvent aussi que les entreprises agréées « Entreprise d'insertion » sont celles qui engagent les profils de travailleurs relativement plus précaires. En effet, le type de production a également un impact sur le profil du public en insertion, comme nous le développons ci-dessous.

Trois associations sans but lucratif sont actives dans la production de services sociaux à destination de personnes défavorisées. Nous les qualifions d'*organisations à finalité sociale multiple*, puisqu'elles combinent deux objectifs sociaux, de service à la collectivité : un objectif d'insertion et un

objectif de production de services sociaux. Les autres entreprises sont qualifiées d'*organisations à finalité sociale simple* : elles poursuivent un objectif social d'insertion. La poursuite concomitante de deux objectifs sociaux est valorisée par les organisations à finalité sociale multiple : que des personnes exclues du marché du travail s'insèrent à travers la production d'un service pour d'autres personnes précarisées a l'avantage de créer une chaîne de solidarités horizontales, d'entraide mutuelle entre des personnes partageant des difficultés semblables. Mais il peut arriver que ces deux objectifs soient en tension. Ainsi, une certaine sélection du public en insertion peut parfois être réalisée afin de garantir la qualité du service rendu.

2.3. La dimension politique des entreprises sociales d'insertion par le travail

La plupart des entreprises sociales d'insertion disent poursuivre des activités politiques. Mis à part pour trois d'entre elles – deux associations sans but lucratif et une entreprise agréée « Entreprise d'insertion » –, ces activités ne consistent pas en la défense d'une cause politique, au nom du bien commun, dans le débat public – par exemple, le droit au travail pour les personnes précarisées ou le développement durable. Il s'agit de revendications, à destination des pouvoirs publics, liées à la prise en compte du secteur par les politiques publiques. L'ensemble des entreprises place d'ailleurs, en termes d'importance relative, la dimension politique de l'organisation en dernier lieu, après les dimensions sociale et économique dites « intimement liées dans le secteur de l'économie sociale ». Dans la majorité des cas, la dimension politique n'est donc pas la finalité de l'organisation : elle est mise au service du développement de ses objectifs sociaux, elle est instrumentale par rapport à une finalité sociale.

Il s'agit donc, pour la majorité des organisations, de « faire du *lobbying* politique » en vue de l'obtention de soutien, l'octroi de ressources, nécessaires à la poursuite de leur finalité sociale. Cette activité est généralement entreprise au niveau local par l'organisation et, aux niveaux régional (principalement) et fédéral, par l'intermédiaire de réseaux – dans la toute grande majorité des cas liés à l'économie sociale.

Mentionnons qu'en termes de valeurs poursuivies par l'organisation, la plupart des entreprises agréées « Entreprises d'insertion » mettent en avant

l'emploi pour des chômeurs peu qualifiés et « l'humanisation du business ». Les associations sans but lucratif relèvent la lutte contre la pauvreté et la poursuite de l'intérêt général.

3. LES STRUCTURES DE GOUVERNANCE DEVELOPPEES : LA PLURALITE DE PARTIES PRENANTES

Dans le chapitre 2, nous avons défini la propriété de l'organisation comme étant la possession conjointe de deux droits formels : le droit de contrôle résiduel – possédé par la catégorie dominante de l'organisation – et le droit au bénéfice résiduel – possédé par la catégorie bénéficiaire de l'organisation.

Dans tous les cas, la catégorie bénéficiaire des entreprises sociales d'insertion par le travail est composée du public cible de la finalité sociale de l'entreprise – les travailleurs en insertion pour les organisations à finalité sociale simple et les personnes défavorisées en général pour les organisations à finalité sociale multiple. En effet, le surplus des associations sans but lucratif doit, par loi, être réinvesti dans son objet social. Nous avons vu que, pour les sociétés à finalité sociale agréées « Entreprises d'insertion », la distribution de celui-ci est interdite ou limitée, selon les statuts.

En ce qui concerne la catégorie dominante des organisations, nous bénéficions des analyses menées, au sein de la recherche PERSE, par Grégoire (2004), relatives à la composition de leurs Conseils d'administration (C.A.). Il va de soi qu'une étude plus précise de la répartition du pouvoir de décision au sein des organisations exigerait aussi une analyse de la composition des Assemblées générales, de la fréquence des C.A., des attributions respectives de ces instances, etc. Elle nécessiterait aussi l'étude des personnes en charge de la préparation des dossiers, de la mise en œuvre des décisions, du recrutement des travailleurs, etc. : de prendre en compte, au-delà des structures de gouvernance formelles, l'organigramme informel des organisations.

La littérature sur l'entreprise sociale met en avant l'hypothèse, testée dans la recherche PERSE, selon laquelle, sur base de sa finalité de service à la

collectivité, elle est à même de mobiliser une diversité de parties prenantes (Bacchiaga et Borzaga 2001). Ainsi, l'entreprise sociale à parties prenantes multiples (« *multistakeholder* ») spécifie une forme organisationnelle dans laquelle sont membres à la fois des usagers, des bénévoles et des travailleurs salariés. Le terme de « partie prenante » se définit, généralement, comme étant tout acteur pour lequel les objectifs de l'organisation constituent un enjeu : les consommateurs, les donateurs, les pouvoirs publics, les investisseurs privés, les travailleurs, les bénévoles, etc. Dans le cas d'entreprises à parties prenantes multiples, plusieurs de ces catégories sont représentées dans les instances ultimes de décision (Assemblée générale et Conseil d'administration). La mobilisation d'une pluralité d'acteurs autour d'un projet caractérisé par une finalité sociale permettrait de mieux défricher des demandes collectives latentes et serait une voie pour prendre en compte les différentes facettes des bénéfices collectifs. En effet, la mise en relation d'ordres habituellement séparés déplacerait les problèmes, permettrait de les aborder différemment et de mettre à jour de nouvelles potentialités (Bacchiaga et Borzaga 2001). La finalité d'une entreprise sociale ne peut donc se résumer à l'agrégation d'intérêts individuels identiques comme ceux des membres d'une assemblée d'actionnaires.

Au sein de l'échantillon, l'analyse de la composition des C.A. révèle que, pour plus de 90% des entreprises, ils sont composés de plusieurs types de parties prenantes : membres d'autres organisations d'économie sociale, secteur public, secteur privé lucratif, équipe permanente de travail (directeur, comptable, personnel d'encadrement, etc.), travailleurs en insertion et bénévoles. Certaines personnes participent aux C.A. à titre personnel, en tant que sympathisants du projet ou en tant que clients privés de l'entreprise. Enfin, des représentants d'organismes financeurs – par exemple, la Société Wallonne d'Économie Sociale Marchande – SOWECSOM – sont parfois présents. Le tableau suivant présente la composition des C.A. dans les entreprises de l'échantillon.

Tableau 4.3. Les membres des conseils d'administration des entreprises sociales d'insertion

Type de parties prenantes dans les C.A.	Nombre de C.A. dans lesquels sont représentés les différents types de parties prenantes	Proportion des différentes parties prenantes pour l'ensemble des C.A.
Membres d'organisation d'économie sociale	57%	14%
Travailleurs de l'équipe permanente de travail	50%	18%
Membres d'entreprises privées à but lucratif	36%	17%
Particuliers	40%	20 %
Travailleurs en insertion	21%	11%
Bénévoles	21%	9%
Membres du secteur public	21%	8%
Membres d'organismes de crédit (ex. : SOWECSOM)	14%	3%
Clients privés	7%	1%
TOTAL	≠ 100%	100%

Source : Grégoire (2004).

La troisième colonne est une moyenne réalisée à partir des proportions à l'intérieur des C.A. de chaque entreprise.

Les deux catégories de parties prenantes présentes dans le plus grand nombre de C.A. sont, d'une part, les organisations d'économie sociale – le plus souvent des représentants de la structure porteuse de l'entreprise (« Entreprise de formation par le travail », « Entreprise de travail adapté », association de lutte contre la pauvreté, etc.) – et, d'autre part, l'équipe permanente de travail (Lemaître, Nyssens et Platteau 2005).

Remarquons que les travailleurs en insertion sont nettement moins représentés, bien que la législation sur les sociétés à finalité sociale prévoit que chaque membre du personnel puisse acquérir, au plus tard un an après son engagement par la société, la qualité d'associé. Cette possibilité est, dans les faits, peu exercée. Une telle constatation interpelle dans la mesure où l'insertion des personnes fragilisées est au cœur de la mission de ces entreprises et que la participation des travailleurs est un des principes fondateurs de l'éthique coopérative, comme le reflète la législation des sociétés à finalité sociale. Il s'agit dès lors d'analyser si, au-delà de cette faible participation au sein des conseils d'administration, d'autres canaux de

participation se développent au sein de ces entreprises. S'ils existent dans certaines entreprises, ils sont quasi absents dans d'autres, principalement dans des « Entreprises d'insertion » agréées qui considèrent souvent que leur mission est de se rapprocher le plus possible de l'entreprise classique.

Les membres d'entreprises privées lucratives et les particuliers sont présents dans plus d'un tiers des entreprises sociales d'insertion par le travail. Lorsqu'ils sont présents, leurs parts dans le C.A. sont importantes. Les autorités publiques sont relativement peu présentes et elles sont le plus souvent issues des autorités locales. Elles ne sont donc pas là pour vérifier l'usage des fonds – qui émanent des autorités régionales ou fédérales – mais sont intéressées par la lutte contre l'exclusion sociale au niveau local (Lemaître, Nyssens et Platteau 2005).

Plusieurs catégories sont donc représentées dans le C.A. Cette pluralité permet de construire les différentes facettes de la mission des entreprises sociales d'insertion par le travail à travers des personnes issues d'horizons différents et par conséquent de mettre en relation des logiques habituellement séparées. Comme le note Grégoire (2004), les membres de l'équipe permanente de travail et les représentants d'organisations d'économie sociale sont particulièrement attentifs à la dimension sociale de l'entreprise : ils s'investissent en général dans les C.A. afin de défendre les objectifs d'insertion et les productions à finalité sociale des entreprises. « Les particuliers qui siègent dans les C.A. ont également pour objectif de promouvoir les activités à finalité sociale des entreprises » (p. 78). Les membres d'entreprises privées lucratives sont quant à eux davantage concernés par la dimension économique de l'entreprise. « Ils participent aux C.A. pour contrôler [davantage] la production de biens et services ; la faible productivité de certains travailleurs ne doit pas empêcher l'activité de production d'atteindre un certain niveau de rentabilité. Les représentants d'institutions publiques veillent pour leur part à la défense des activités d'insertion et de production à destination de personnes dépendantes d'organismes publics » (p. 78). Nous avons vu que les travailleurs en insertion participent peu aux organes de décision des entreprises. Lorsqu'ils siègent aux C.A., ils défendent des objectifs d'emploi et de qualité de l'insertion.

Il est intéressant de noter que, du point de vue de la composition du C.A., différents groupes d'entreprises sociales d'insertion apparaissent. Suivant

l'analyse statistique (*clustering*³⁷) faite par Platteau, deux groupes se dégagent quant aux liens significatifs avec le type d'objectif poursuivi (Lemaître, Nyssens et Platteau 2005). La caractéristique principale du premier groupe est la présence de personnes issues du secteur privé à but lucratif aux côtés d'autres types de parties prenantes dans le C.A. Ces entreprises sociales accordent un poids relativement plus important à la dimension économique de l'entreprise, à l'objectif de production de biens et services (privés, pour ces entreprises). Le second groupe comprend les entreprises où des membres de l'équipe permanente de travail et, parfois, également des travailleurs en insertion, siègent dans le C.A. Ces entreprises placent, quant à elles, la dimension sociale, d'insertion, en premier lieu. Il existe donc un lien entre la finalité de l'organisation et la composition de son C.A. Les entreprises du premier groupe sont, toutes, nées après le décret qui institutionnalise ces organisations dans le paysage des politiques d'emploi de l'Etat social actif. Les « nouvelles » entreprises sociales d'insertion accordent donc davantage de poids à la dimension économique de l'entreprise. L'institutionnalisation liée à l'adoption d'un cadre légal spécifique issu de l'Etat social actif tend donc à accentuer la dimension marchande des entreprises sociales d'insertion (Lemaître, Nyssens et Platteau 2005).

³⁷ Le *clustering* est une analyse statistique de classification. Cette méthode a pour but « de regrouper les individus [dans notre cas, il s'agit des organisations] les plus proches les uns des autres sur base d'une série de variables dans le but d'obtenir des classes d'individus [d'organisations] relativement homogènes » (Platteau et Nyssens 2004 p. 54).

4. LES LOGIQUES D'ÉCHANGE MOBILISÉES : L'HYBRIDATION DES RESSOURCES

Dans cette section, nous commençons par analyser de manière générale les différentes ressources mobilisées par les entreprises sociales d'insertion par le travail et les relations qu'elles entretiennent à travers ces ressources avec différents acteurs. Ensuite, nous identifions et interprétons les différents types d'articulation des ressources parmi ces entreprises, notamment au regard de leur mode d'encastrement politique.

4.1. Une conception plurielle de l'économie

Pour rappel (cf. chapitre 2), dans la thèse, contrairement à une approche formelle de l'économie où celle-ci est appréhendée en termes de choix rationnels de maximisation dans un cadre de rareté des ressources, le cadre théorique est celui d'une économie plurielle où l'économie est envisagée comme un processus institutionnalisé, articulant, dans divers contextes, différents principes d'échange que sont le marché, la redistribution et la réciprocité (Polanyi 1983).

Dans le point 3. précédent, nous avons testé l'hypothèse d'entreprise sociale à parties prenantes multiples. La littérature sur l'entreprise sociale s'inscrivant dans une conception plurielle de l'économie met aussi en exergue l'hypothèse, testée dans la recherche PERSE, selon laquelle, sur base de leur finalité de service à la collectivité, les entreprises sociales combinent différentes logiques d'échange de biens et services (Laville et Nyssens 2001b). En effet, elles ne peuvent se suffire de ressources marchandes (provenant de la vente de biens et services). De fait, si les mécanismes marchands articulent l'offre privée et la demande privée de biens et services, ils n'*internalisent* pas la production de bénéfices collectifs. Ces entreprises doivent alors recourir à d'autres types de mécanismes, telles que les ressources non-marchandes (par les subsides) et les ressources réciprocatrices (par le don, le bénévolat et la mobilisation du capital social [Coleman 1988, 1990, Putnam 1993, 1995]). Elles hybrident ainsi différents types de ressources, chacune ayant une logique propre, pour poursuivre leur

finalité sociale, de service à la collectivité. L'intervention publique permet la prise en compte de certains bénéfices collectifs qui ne sont pas pris en compte par les mécanismes marchands. Mais la nature standardisée de l'action publique étatique limite sa capacité à identifier les demandes sociales émergentes. Les ressources réciproques de l'entreprise peuvent alors introduire des innovations (Salamon 1987) aux frontières des politiques publiques existantes. Mais elles ont également leurs limites, telles que leur base volontaire (« échec philanthropique »), le support à des groupes spécifiques (« particularisme philanthropique ») ou encore la dépendance du projet à certains individus (« paternalisme philanthropique »). Il est alors postulé que la capacité d'une entreprise sociale à soutenir son projet en accord avec sa logique initiale, de service à la collectivité à travers une activité marchande, présuppose sa capacité à hybrider les trois pôles de l'économie (Laville et Nyssens 2001b).

4.2. Les relations d'échange de biens et services des entreprises sociales d'insertion par le travail

Comme mentionné au chapitre 2, nous avons reconstitué précisément, pour les quinze entreprises sociales d'insertion par le travail de l'échantillon, les différentes ressources mobilisées par ces organisations en 2001. Pour étayer ces données quantitatives sur les ressources, nous avons aussi conduit des entretiens à ce sujet avec les différents responsables de projet.

Nous avons recensé l'ensemble des ressources des entreprises sociales d'insertion par le travail selon les critères suivants. Tout d'abord, nous nous sommes intéressée à l'*origine* des ressources. Celles-ci peuvent provenir de quatre acteurs différents : les particuliers, le secteur public, le secteur privé lucratif et le Tiers secteur. Ensuite, nous avons classé les différentes ressources selon leur *type*. D'une part, nous avons l'ensemble des *ressources monétaires*, c'est-à-dire les ressources dont bénéficie l'organisation sous forme monétaire et qui apparaissent dès lors dans le bilan comptable de celle-ci. Ce sont les revenus des ventes de biens et services, les subsides monétaires, les dons et cotisations et les revenus d'avoirs (actions, obligations, etc.). D'autre part, l'organisation peut bénéficier également de *ressources non-monétaires*. Ce sont les subsides non-monétaires (exonérations ou déductions de charges sociales ou d'impôts, mises à disposition de personnel, de bâtiments ou d'équipements, prêts à faible taux

d'intérêt, etc., par le secteur public), les aides non-monétaires (mises à disposition de personnel, de bâtiments ou d'équipement, prêts à faible taux d'intérêt, etc., par l'ensemble des acteurs économiques excepté le secteur public) et le travail volontaire. Nous avons valorisé les ressources non-monétaires au prix du marché, c'est-à-dire au montant qu'aurait dû déboursier l'organisation si elle avait acquis cette ressource sur le marché. La somme des ressources monétaires et des ressources non-monétaires d'une organisation constitue ses *ressources totales*.

Par la récolte systématique des ressources monétaires des organisations et la valorisation de leurs ressources non-monétaires – n'apparaissant pas, quant à elles, dans le bilan comptable –, nous avons pu rendre visible l'ensemble des ressources des organisations, ainsi que leur articulation spécifique aux différentes logiques d'échange de biens et services. De fait, les ventes de biens et services et les revenus d'avoirs constituent les *ressources marchandes* des organisations. Les subsides monétaires et non-monétaires constituent leurs *ressources redistributives*. Enfin, les dons et cotisations, ainsi que les aides non-monétaires et le travail volontaire, constituent leurs *ressources réciprocatrices*.

Le tableau 4.4. présente la moyenne³⁸ de l'articulation générale des différents types de ressources dont bénéficient les entreprises sociales d'insertion par le travail en Région wallonne. Ce tableau à double entrée peut se lire d'une part selon l'origine de la ressource, d'autre part selon son type.

³⁸ Elle représente la moyenne des résultats en pourcentage des ressources totales pour chaque entreprise de l'échantillon.

Tableau 4.4. L'articulation des ressources par les entreprises sociales d'insertion (en pourcentage des ressources totales)

L'origine des ressources	Des particuliers	Du secteur privé à but lucratif	Du Tiers secteur	Du secteur public	Total des ressources
Les types de ressources					
1. Les ressources monétaires	14%	24%	11%	30%	79%
1.1. La vente de biens et services	14%	24%	11%	11%	60%
1.2. Les subsides monétaires				19%	19%
1.3. Les dons, cotisations, etc.	0%	0%	0%		0%
1.4. Les revenus d'avoirs (actions, obligations, etc.)		0%	0%	0%	0%
2. Les ressources non-monétaires	8%	0%	4%	9%	21%
2.1. La valorisation des aides et subsides non-monétaires	0%	0%	4%	9%	13%
2.2. La valorisation du travail volontaire	8%	0%	0%	0%	8%
Total des ressources (monétaires plus non-monétaires)	22%	24%	15%	39%	100%

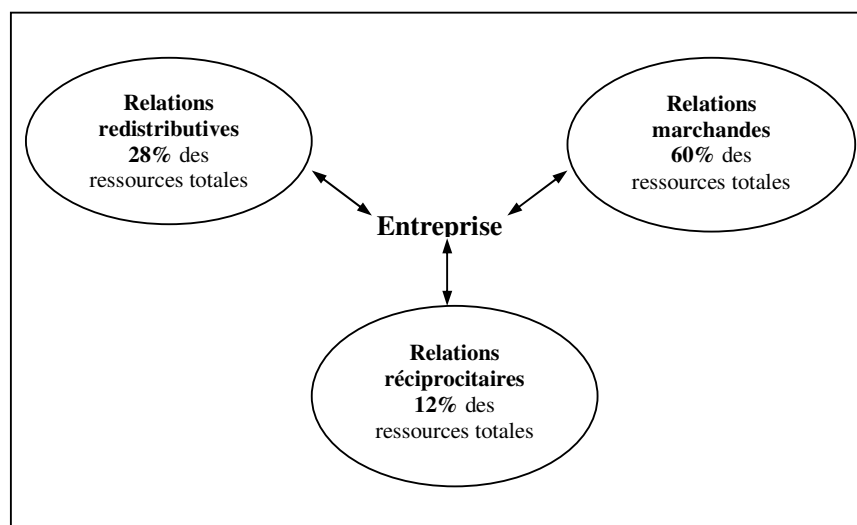
Source : Lemaître et Nyssens 2004, p. 40.

Note : Les ressources monétaires, qui apparaissent dans le bilan et le compte d'exploitation, sont relatives à l'exercice comptable de 2001. Les ressources non-monétaires valorisées correspondent à cette même période de temps.

Lorsque nous valorisons les ressources non-monétaires des entreprises sociales d'insertion par le travail, nous constatons que celles-ci ne peuvent être négligées, puisqu'elles représentent en moyenne 21% des ressources totales, soit plus d'un quart des ressources monétaires apparaissant dans le bilan comptable (total des produits de l'entreprise). Nous pouvons aussi observer, au niveau de l'origine des ressources, que les pouvoirs publics jouent un rôle important : cet acteur intervient pour une moyenne de 39% des ressources totales des entreprises, que ce soit par l'achat de biens et services à l'organisation – en moyenne 11% des ressources totales – ou par l'octroi de subsides monétaires et non-monétaires – en moyenne 28% des ressources totales.

L'analyse de l'échantillon montre que *de facto* les entreprises sociales d'insertion par le travail hybrident dans tous les cas, à une exception près, différents types de ressources, de relations d'échange de biens et services. Le schéma 4.5. présente la moyenne de ces relations quantifiées pour l'ensemble des entreprises. Toutefois, un tel résultat est à considérer avec précaution dans la mesure où la moyenne peut occulter des différences non-négligeables entre sous-groupes. Nous y reviendrons.

Schéma 4.5. Hybridation des ressources par les entreprises sociales d'insertion par le travail



Source : Lemaître et Nyssens 2004, p. 41.

Chacune de ces relations d'échange de biens et services est jugée essentielle par les acteurs pour poursuivre un objectif autre que celui de la maximisation du profit, pour combiner des dimensions économique et sociale, poursuivre un objectif de service à la collectivité à travers une activité continue de production de biens et services. En effet, si les ressources marchandes permettent l'insertion *par le biais d'une activité productive* au cœur de la mission de ces entreprises, elles ne permettent pas de compenser le coût du travail supplémentaire dû au déficit de productivité des travailleurs précarisés, ni de financer la formation et l'accompagnement de ces derniers. Ces relations ne suffisent pas pour financer la production de bénéfices collectifs ; elles semblent ne pas *internaliser* la dimension sociale de l'entreprise. Les ressources redistributives permettent alors de soutenir l'objectif social d'insertion. Mais elles sont dépendantes des politiques publiques en place. Les ressources réciprocitaires sont alors mobilisées pour faire face aux limites de ces politiques publiques, introduisant des possibilités d'innovation sociale.

Analysons à présent successivement ces trois types de relations d'échange de biens et services que développent les entreprises sociales d'insertion par le travail : les relations marchandes, les relations réciprocaires et les relations redistributives.

4.2.1. Les relations marchandes

Les relations marchandes constituent une part importante des ressources des entreprises sociales d'insertion par le travail – en moyenne 60% de leurs ressources totales. Ces entreprises vendent des biens et services au secteur privé à but lucratif – en moyenne 24% de leurs ressources totales – mais s'adressent également aux particuliers – en moyenne 14% de leurs ressources totales –, au Tiers secteur – en moyenne 11% de leurs ressources totales, principalement à des associations – et au secteur public – en moyenne 11% de leurs ressources totales, principalement à des institutions communales et des entreprises publiques ou semi-publiques.

L'analyse des données montre aussi que, dans la grande majorité des cas, le secteur privé à but lucratif s'adresse aux entreprises sociales d'insertion par le travail selon une relation purement marchande – où importe uniquement dans la décision d'achat le rapport qualité-prix du produit ou service offerts par l'entreprise. Par contre, et ce en moyenne dans la moitié des cas, les particuliers, le Tiers secteur et le secteur public achètent à l'entreprise sociale d'insertion en étant motivés par le rapport qualité-prix du produit offert mais aussi par la dimension sociale de l'entreprise. Dans ces cas, ces acteurs savent que l'entreprise développe un projet social et leur décision d'achat vise tant à acquérir le bien souhaité qu'à soutenir ce projet.

La plupart des entreprises sociales d'insertion par le travail actent sur des petits marchés, reflétant une certaine insertion locale de ces organisations. A titre de remarque, il serait intéressant d'analyser si l'insertion locale de ces entreprises relâche quelque peu, dans les relations marchandes, les contraintes liées à la productivité des travailleurs par rapport aux grands marchés internationaux.

4.2.2. Les relations réciprocitaires

Les ressources réciprocitaires des organisations peuvent être soit des ressources monétaires sous forme de dons ou cotisations, soit des ressources non-monétaires provenant d'aides non-monétaires de la part de particuliers, du secteur privé lucratif ou du Tiers secteur (mises à disposition de personnel, mises à disposition de bâtiments ou équipements, avantages d'emprunts à faible taux d'intérêt) ou encore du travail volontaire de particuliers ou de représentants du secteur privé lucratif, du Tiers secteur ou du secteur public.

L'analyse de l'échantillon révèle que les entreprises sociales d'insertion par le travail, à de rares exceptions près, ne reçoivent pas de dons ni de cotisations. Elles ne bénéficient donc pas de ressources monétaires de la réciprocité. Seules quelques entreprises, actives dans le recyclage et la récupération de déchets, reçoivent des dons en matières premières, mais ces dons n'ont pas de valeur marchande et permettent souvent aux donateurs de s'en débarrasser sans frais.

Quant aux aides non-monétaires, issues de la réciprocité, elles proviennent uniquement du Tiers secteur et représentent en moyenne 4% des ressources totales des entreprises. Ce sont, le plus souvent, des mises à disposition de personnel et de locaux réalisées par la structure porteuse ou une structure liée à l'entreprise sociale d'insertion (« Entreprise de formation par le travail », « Entreprise de travail adapté », association sans but lucratif). Les avantages d'emprunts à faible taux d'intérêt, motivés par des critères sociaux, sont nuls en termes monétaires. En effet, la différence de taux d'intérêt entre ces emprunts et les emprunts classiques auprès des organismes financiers lucratifs est très faible, voire inexistante. Cependant, les emprunts motivés par des critères sociaux peuvent s'avérer importants pour l'entreprise sociale lorsque celle-ci n'aurait pas eu accès à un emprunt auprès d'un organisme financier traditionnel.

Le travail volontaire représente en moyenne 8% des ressources totales des entreprises et est uniquement réalisé par des particuliers, en grande majorité par le porteur de projet et les membres de l'Assemblée générale et du Conseil d'administration de l'entreprise. De fait, le bénévolat, excepté celui du porteur de projet et des membres des structures de gouvernance de l'organisation, est très peu développé par les entreprises sociales d'insertion « dont la mission est de créer de l'emploi ». Lorsqu'il est présent, ce bénévolat est alors considéré comme *contraint*, développé parce que

l'organisation manque de ressources pour poursuivre l'ensemble de son projet social. De manière générale, le travail volontaire est réalisé par engagement social, parfois par choix politique, rarement par solidarité horizontale, par entraide entre personnes partageant une même situation d'exclusion.

4.2.3 Les relations redistributives

A travers la mobilisation des ressources redistributives, les entreprises sociales d'insertion par le travail entretiennent différents types de relations, de modes de coordination, avec les pouvoirs publics. Ainsi, au sein des relations redistributives, nous pouvons repérer une pluralité d'acteurs publics et d'objets et logiques d'octroi des ressources publiques. Tout d'abord, les ressources publiques peuvent être octroyées soit sous une forme monétaire, qui sont les subsides monétaires, soit sous une forme non-monétaire, qui sont les subsides non-monétaires (exonérations ou déductions de charges sociales, exonérations ou déductions d'impôts, mises à disposition de personnel ou de bâtiments et équipements, etc.). Ensuite, les subsides peuvent être octroyés par des institutions européennes, nationales, régionales, communautaires, provinciales ou encore communales. De plus, ils peuvent viser à soutenir les activités générales de l'entreprise – c'est-à-dire l'ensemble de ses activités, l'entreprise dans toutes ses dimensions, sans distinction – ou plus particulièrement ses activités d'insertion – création d'emploi, formation professionnelle, accompagnement social, etc., qui relèvent de la dimension sociale de l'entreprise –, ses activités de production de biens et services – c'est-à-dire sa dimension économique – ou encore ses activités politiques – renvoyant à sa dimension politique. Enfin, ils peuvent être octroyés de manière *tutélaire* ou de manière *négociée*. La régulation tutélaire est une forme de régulation conjointe où les régulations de contrôle édictent des normes précises de fonctionnement pour les organisations, pour qui les financements sont attribués au sein d'un cadre réglementaire. La régulation négociée est une forme de régulation conjointe au sein de laquelle les régulations autonomes ont plus de pouvoir de négociation, où la négociation entre les pouvoirs publics et les organisations bénéficiaires est plus importante (Laville et Nyssens 2001a).

En ce qui concerne l'échantillon d'entreprises sociales d'insertion, les ressources issues de la redistribution – en moyenne 28% des ressources totales des entreprises – proviennent dans 68% des cas de subsides

monétaires – en moyenne, 19% des ressources totales des entreprises – et dans 32% des cas de subsides non-monétaires – en moyenne 9% des ressources totales des entreprises. Les subsides monétaires sont dans 97% des cas octroyés par des institutions régionales ; dans les autres cas, ils sont octroyés par des institutions nationales ou provinciales et communales. Dans 97% des cas également, ils sont octroyés pour financer la dimension sociale de l'entreprise : dans un objectif d'insertion, de création d'emploi pour un public jugé défavorisé sur le marché du travail. La production des entreprises sociales en tant que telle est rarement subsidiée : ce sont alors principalement des subsides visant à encourager l'investissement, exceptionnellement un subside attribué à une entreprise active dans le recyclage de déchets. Les activités politiques ne sont jamais subsidiées. Enfin, les subsides monétaires sont octroyés dans 70% des cas selon des logiques tutélaires et dans 30% des cas selon des logiques négociées.

Il faut cependant, sur ce dernier point, différencier deux sous-groupes dans notre échantillon : celui des sociétés commerciales et celui des associations sans but lucratif. En effet, les associations sans but lucratif peuvent bénéficier de postes provenant des programmes de résorption du chômage qui sont en partie négociés – dans les limites du montant de l'intervention – et octroyés pour financer l'emploi dans des projets estimés apporter une plus-value sociale. En effet, comme nous l'avons relevé dans le chapitre précédent, les programmes de résorption du chômage combinent le plus souvent deux objectifs sociaux : la réinsertion des chômeurs, de préférence les plus fragilisés, et la réponse à des besoins sociaux. Ces subsides visent donc à soutenir plus que le simple objectif d'insertion de l'organisation et sont liés tant aux politiques d'emploi qu'aux politiques sociales. En particulier, les programmes de résorption du chômage ont permis, dès les années 1980, à des organisations non-marchandes d'accéder à des financements pour développer de nouveaux services. Les subsides monétaires des sociétés commerciales sont eux octroyés à 90% selon des logiques tutélaires et seulement à 10% selon des logiques négociées. Ce sont majoritairement des subsides liés à d'autres politiques actives d'emploi, accessibles à un ensemble plus large d'opérateurs sous condition d'embauche d'une personne désavantagée sur le marché du travail. Quant aux subsides monétaires liés de manière spécifique à l'agrément « Entreprise d'insertion » par la Région wallonne, ils ne représentent en moyenne que 32,8% du total des subsides des entreprises agréées, soit 6,9% de leurs ressources totales.

76% des subsides non-monétaires des entreprises sociales d'insertion par le travail proviennent d'exonérations ou de déductions de charges sociales. Celles-ci représentent en moyenne 6,8% des ressources totales des entreprises. 20% des subsides non-monétaires sont des mises à disposition de personnel – en moyenne 1,8% des ressources totales des entreprises – et 4% des mises à disposition de bâtiments ou équipements – en moyenne 0,4% des ressources totales des entreprises. Les exonérations ou déductions de charges sociales sont octroyées par les institutions fédérales dans un objectif d'insertion et selon des logiques tutélaires ; elles sont souvent accessibles à un ensemble plus large d'opérateurs. Les mises à disposition sont octroyées par des institutions communales, voire provinciales, souvent selon des logiques négociées, pour soutenir l'objectif d'insertion, parfois l'ensemble des objectifs, d'une organisation particulière connue des pouvoirs publics subsidants.

Les ressources redistributives des entreprises sociales d'insertion par le travail visent donc rarement à soutenir les activités de production des entreprises. Elles ont majoritairement pour objectif – dans 94% des cas – de soutenir leurs activités d'insertion, de création d'emploi pour des personnes éloignées du marché du travail traditionnel. Cependant, les subsides monétaires liés à l'agrément « Entreprise d'insertion », octroyés aux entreprises sociales institutionnalisées au sein des politiques actives d'emploi de l'Etat social actif, ne représentent que 7% des ressources totales de ces entreprises. Les ressources redistributives sont en majorité régionales, ensuite fédérales. Elles sont principalement tutélaires, mais également négociées. Lorsqu'elles sont tutélaires, certaines entreprises reconnaissent à leur réseau la capacité d'intervenir, mais de manière limitée, dans la négociation des critères-clés d'octroi de certains subsides.

4.3. Les différents types de mixité des ressources par les entreprises sociales d'insertion par le travail : trois groupes se dégagent

Nous avons jusqu'à présent analysé les résultats, quant aux ressources mobilisées, en termes de moyennes. Toutefois, le mode de mixité des différents types de ressources diffère selon l'entreprise sociale d'insertion par le travail. Cela nous a conduit à réaliser une typologie de l'articulation spécifique des ressources composée de trois groupes d'organisations et d'une exception.

Une telle démarche a le mérite de nous permettre d'identifier, de même que d'interpréter, différents types d'hybridation des ressources dans le cas des entreprises sociales d'insertion par le travail. Cette méthodologie comporte ses limites. La typologie est une image construite à un moment donné du temps, elle comporte donc un risque classificatoire et, comme elle est statique et synchronique, elle ne permet pas de comprendre le rapport dynamique entre les différents éléments ni les *processus* d'hybridation – la genèse et la trajectoire de ces différentes organisations, comment elles passent d'un état à l'autre, etc. Au point 5. de ce chapitre, nous développons une approche diachronique en retraçant l'évolution de trois entreprises sociales d'insertion par le travail de l'échantillon.

Ci-dessous, nous décrivons les trois groupes d'organisations composant la typologie réalisée sur l'articulation des ressources des entreprises sociales d'insertion par le travail, ainsi que l'organisation qui fait figure d'exception. Nous verrons que les différents types d'articulation des ressources se comprennent notamment par la finalité poursuivie par ces entreprises, en particulier la dimension sociale, les objectifs sociaux poursuivis. Pour rappel, nous avons distingué, au point 2., les *organisations à finalité sociale simple* des *organisations à finalité sociale multiple*. Le tableau 4.6. présente les différents groupes d'entreprises sociales d'insertion par le travail, selon la part des différents types de ressources dans les ressources totales de l'entreprise.

Tableau 4.6. Les différents types de ressources des entreprises sociales d'insertion par le travail (en pourcentage des ressources totales)

	Les org. quasi-marchandes								L'org. marchande	Les org. hybrides			Les org. à dominante non-marchande		
Statut juridique	SCRL-FS-EI	SCRL-FS-EI	SPRL-FS-EI	SC-FS-EI	SCRL-FS-EI	SCRL-FS-EI	ASBL	SCRL-FS-EI	SCRL	SCRL-FS-EI	SCRL-FS-EI	SC-FS-EI	ASBL	ASBL	ASBL
Relations marchandes	76%	66%	78%	81%	74%	69%	74%	88%	99%	43%	59%	50%	14%	5%	21%
Relations redistributives	22%	29%	15%	14%	16%	13%	24%	7%	1%	42%	33%	42%	57%	51%	54%
Relations réciprocitaires	2%	5%	7%	4%	11%	18%	2%	5%	0%	15%	9%	9%	30%	43%	25%

Source : Lemaître et Nyssens 2004, p. 46.

Note : Les acronymes ont la signification suivante : SCRL-FS-EI pour Société Coopérative à Responsabilité Limitée à Finalité Sociale agréée en tant que « Entreprise d'insertion » ; SPRL-FS-EI pour Société Privée à Responsabilité Limitée à Finalité Sociale agréée en tant que « Entreprise d'insertion » ; SC-FS-EI pour Société Coopérative à Finalité Sociale ayant l'agrément « Entreprise d'insertion » ; SCRL pour Société Coopérative à Responsabilité Limitée et ASBL pour Association Sans But Lucratif.

Stat. : C'est la catégorisation et la répartition en pourcentage des ressources qui a conduit à la constitution en sous-groupes. Une analyse de *clustering* (cf. explication au point 3.) a confirmé ces quatre classes d'organisations.

4.3.1. Les « Entreprises d'insertion » agréées quasi-marchandes à finalité sociale simple

Le premier groupe d'entreprises sociales, que nous avons nommées les *organisations quasi-marchandes*, se distingue par une part importante de ressources marchandes, provenant de la vente de biens et services, avec toutefois des relations redistributives, permettant principalement l'insertion de personnes fragilisées sur le marché du travail, mais peu, à une exception près, de relations réciproques. Ce groupe est composé d'entreprises sociales d'insertion institutionnalisées au sein du cadre légal d'« Entreprise d'insertion », exception faite d'une association sans but lucratif qui signale qu'elle aurait adopté l'agrément « Entreprise d'insertion » si ce statut de société commerciale ne l'empêchait pas de bénéficier des dons de matières premières pour son activité de recyclage. Elle milite d'ailleurs pour la reconnaissance d'un agrément en tant qu'« Association sans but lucratif d'Insertion ». Les entreprises de ce premier groupe sont actives dans des domaines de production aussi divers que la construction et la rénovation de bâtiments, les travaux forestiers, l'entretien de parcs et jardins, le nettoyage de bureaux, voire également le recyclage et la récupération de déchets. Ce sont toutefois des entreprises qualifiées d'*organisations à finalité sociale simple*, au sens où leur objet social est l'insertion de personnes exclues du marché du travail. Les organisations de ce groupe engagent de nombreux anciens stagiaires, ce qui peut s'expliquer par les liens que la plupart de celles-ci entretiennent avec des « Entreprises de formation par le travail ». Leurs travailleurs sont très faiblement diplômés – diplôme exceptionnellement plus élevé que le secondaire inférieur, conformément à l'agrément « Entreprise d'insertion » reçu par la majorité de ces organisations. Ce premier groupe d'organisations se tourne vers le public le plus défavorisé de l'échantillon (Platteau et Nyssens 2004).

Parmi ces *organisations quasi-marchandes*, certaines pourraient être qualifiées d'*organisations à finalité sociale multiple* au sens où elles sont actives, par une activité de recyclage ou de récupération de déchets, dans la protection de l'environnement. Nous avons vu qu'une telle activité pourrait être considérée comme porteuse de bénéfices pour la collectivité et donc relevant d'une dimension sociale. Mais cette dimension sociale est soutenue par des ressources marchandes, c'est pourquoi nous retrouvons ces entreprises dans le groupe des *organisations quasi-marchandes*. En effet, elle est internalisée, en partie du moins, par des relations quasi-marchandes suite à des interventions des pouvoirs publics sur le marché dans le cadre de

l'obligation de reprise de certains déchets et de politiques de gestion des déchets. Ainsi, lors de l'achat de certains produits, les consommateurs payent une prime à l'entreprise, prime qui sert à financer les services de récupération et de recyclage du déchet. Par exemple, en ce qui concerne les déchets électriques et électroniques, le service de recyclage est pris en charge, entre autres, par ces entreprises sociales d'insertion, par l'intermédiaire d'une structure non-lucrative, l'ASBL Recupel, créée afin d'organiser les activités liées à l'obligation de reprise. En Région wallonne, le cadre légal d'« Entreprise d'insertion », adopté par beaucoup d'entreprises du groupe des *organisations quasi-marchandes*, reconnaît une *finalité sociale simple* à ce type d'entreprises, celle de l'insertion. En Région flamande, les entreprises d'insertion agréées (« Invoegbedrijven ») actives dans la récupération de déchets peuvent être également agréées en tant que centres de recyclage (« Kringloopcentra »). Leur double dimension sociale est alors reconnue : l'insertion d'un public fragilisé sur le marché du travail et la protection de l'environnement (Nyssens, Lemaître et Platteau 2004).

4.3.2. Les « Entreprises d'insertion » agréées hybrides à finalité sociale simple

Un second groupe, celui des *organisations hybrides*, présente un relatif équilibre entre la part de ressources marchandes et la part de ressources redistributives dans leurs ressources totales. La part de ressources réciprocatrices reste, comme dans le premier groupe, relativement faible. Nous pouvons comprendre la part plus importante des relations redistributives de ce groupe si nous analysons le type de production particulier de ces entreprises sociales. De fait, ces organisations à *finalité sociale simple* (l'insertion) sont présentes sur des marchés peu rentables, ne pouvant récupérer par le prix de vente – autrement dit, par la relation marchande –, l'ensemble du coût de production du service offert. C'est le cas, par exemple, d'une entreprise active dans un service de proximité, à savoir l'offre du service de mobilité à des personnes à mobilité réduite (personnes âgées, handicapées, etc.). Les organisations hybrides engagent de nombreux travailleurs en « Article 60 »³⁹ – il s'agit majoritairement de

³⁹ Il s'agit de contrats à durée déterminée entre le travailleur et le CPAS, ce dernier payant le travailleur et le mettant à la disposition de l'entreprise pour lui permettre de justifier une période de travail suffisante afin de récupérer ses droits au chômage. Ces contrats couvrent donc une période relativement courte.

bénéficiaires du revenu d'intégration qualifiés et expérimentés (Platteau et Nyssens 2004) –, ce qui explique l'importance de leurs ressources redistributives. Elles ont besoin de ce type de ressources étant donné que leur secteur d'activité est peu rentable. Toutefois, elles ont peu de ressources réciprocatrices car leur activité de production n'est pas perçue comme constituant un enjeu social par la société civile, contrairement à celle du groupe suivant d'organisations. Le public en insertion de ces organisations est donc relativement moins précarisé que dans le cas du premier groupe d'organisations (Platteau et Nyssens 2004).

4.3.3 Les associations sans but lucratif à dominante non-marchande à finalité sociale multiple

Un dernier groupe, les *organisations à dominante non-marchande*, se caractérise par une part importante de ressources redistributives et réciprocatrices dans leurs ressources totales, les relations marchandes étant moins importantes. Ces entreprises sociales s'avèrent être les *organisations à finalité sociale multiple*, celles qui combinent à la fois un objectif d'insertion par le travail de personnes précarisées et un objectif de production de services sociaux pour des personnes défavorisées (vente à faible prix d'électroménagers récupérés pour des personnes dépendantes du CPAS, alphabétisation, librairie pour un public défavorisé, etc.). Ces organisations ne peuvent générer d'importantes ressources marchandes : cela irait à l'encontre de l'objectif social d'offre de services à des personnes à très faible revenu. Cette dernière dimension sociale est alors financée en partie par des ressources redistributives et des ressources réciprocatrices. Ces associations sans but lucratif n'ont pas adopté l'agrément d'« Entreprise d'insertion ». Elles gardent au contraire un double ancrage au sein des politiques sociales et d'emploi, en bénéficiant d'importantes ressources redistributives issues des programmes de résorption du chômage. La part plus importante des ressources réciprocatrices de ce troisième groupe se comprend par la finalité sociale multiple de ces entreprises, permettant la mobilisation de bénévoles et d'aides d'autres organisations d'économie sociale. Nous avons vu que les deux objectifs sociaux peuvent se trouver en tension et une certaine sélection du public en insertion être réalisée afin de garantir la qualité du service rendu. Platteau et Nyssens (2004) montrent que le profil des travailleurs en insertion de ce troisième groupe d'organisations tend à être moins précaire que dans le cas des *organisations quasi-*

marchandes. Ces entreprises emploient des travailleurs parmi les moins défavorisés de l'échantillon.

4.3.4. L'exception : la société commerciale marchande à finalité sociale simple

L'échantillon est également composé d'une entreprise sociale qualifiée d'*organisation marchande* parce qu'elle ne développe pratiquement que des relations marchandes, avec une part presque négligeable de ses ressources totales provenant de relations redistributives (exonération de charges sociales et réduction d'impôts, pas de subsides monétaires) et pas de relations réciprocaires. Cela s'explique, d'une part, par une revendication d'autonomie, tant vis-à-vis des pouvoirs publics – dont elle ne souhaite pas recevoir de subsides – que des particuliers ou d'autres organisations. D'autre part, cette entreprise, si elle poursuit bien un objectif social d'insertion, s'adresse à un public relativement moins précarisé que dans le cas du premier groupe d'*organisations quasi-marchandes* (Platteau et Nyssens 2004).

Concernant la relative autonomie vis-à-vis des politiques publiques, le mode d'encastrement politique de cette société coopérative – qui n'a pas cherché à obtenir la statut de société à finalité sociale et l'agrément « Entreprise d'insertion » – fait figure d'exception dans le champ des entreprises sociales d'insertion par le travail. En effet, l'entreprise ne s'appuie pas sur des programmes de résorption du chômage ni ne s'inscrit au sein d'un cadre légal spécifique lié à l'Etat social actif.

5. LES MODES D'ORGANISATION SELON LES MODES D'ENCASTREMENT POLITIQUE DES ORGANISATIONS

Le tableau 4.7. ci-dessous récapitule les acquis des sections précédentes, quant aux modes d'organisation, en fonction du mode d'encastrement politique des organisations.

Tableau 4.7. Les différents groupes d'entreprises sociales d'insertion par le travail

	Groupe 1	Groupe 2	Groupe 3	Exception
Mode d'encastrement politique	« EI » agréées (sauf une, car dons de matières premières, qui revendique le statut d'« ASBL d'insertion »)	« EI » agréées	ASBL	Société commerciale simple
Finalité	Finalité sociale simple (insertion) Voire multiple pour celles qui sont actives dans la récupération et le recyclage de déchets (internalisé en R.W. par des relations quasi-marchandes) Public en insertion : le plus précarisé Dimensions sociale et économique intimement liées Rarement : finalité politique	Finalité sociale simple (insertion) Public en insertion : relativement moins précarisé Dimensions sociale et économique intimement liées	Finalité sociale multiple (insertion et production de services sociaux) Public en insertion : le moins précarisé Dimensions sociale et économique intimement liées Parfois : finalité politique	Finalité sociale simple (insertion) Public en insertion : relativement moins précarisé Dimensions sociale et économique intimement liées
Structures de gouvernance	Si EI née avant le décret => surtout des membres de l'équipe permanente de travail => importance relative plus forte accordée à la dimension sociale Si EI née dans la foulée du décret => membres du secteur privé lucratif aux côtés d'autres types de parties prenantes => importance relative plus forte accordée à la dimension économique		Surtout des membres de l'équipe permanente de travail => importance relative plus forte accordée la dimension sociale	Particuliers => importance relative plus forte accordée la dimension sociale
Ressources	Mobilisation des politiques actives d'emploi (majoritairement des politiques d'activation pour les « EI » et des programmes de résorption du chômage pour les ASBL) (production rarement subsidiée) Organisations quasi-marchandes			Organisation marchande (désir d'autonomie)
		Organisations hybrides (services peu rentables)	Organisations à dominante non-marchande	

6. L'ÉVOLUTION DES ENTREPRISES SOCIALES D'INSERTION PAR LE TRAVAIL : ÉTUDES APPROFONDIES DE CAS

Dans cette partie, nous illustrons les modes d'organisation par la présentation de trois études de cas approfondies d'un point de vue diachronique. Ces trois études de cas correspondent à trois voies-type de modes d'encastrement politique des entreprises sociales d'insertion par le travail wallonnes.

Pour rappel, en Belgique, de même que dans un nombre important de pays de l'Union européenne, l'Etat-providence et les politiques publiques se sont transformés, entre autres suite à la « crise » des finances publiques et la persistance du chômage. Nous avons assisté à un développement important des politiques actives d'emploi, puis à la mise en place progressive, dans certains domaines de l'action publique étatique, de l'Etat social actif, au cœur duquel sont les politiques d'activation. Dans ce contexte, un cadre légal a été créé par décret en Région wallonne, pour les entreprises sociales d'insertion par le travail dont l'objectif est la création d'emplois pour des personnes désavantagées sur le marché du travail. Ce cadre légal est intimement lié aux politiques actives d'emploi de l'Etat social actif. Un nombre important d'entreprises sociales d'insertion par le travail a adopté ce cadre légal spécifique à l'insertion sur le marché « normal du travail ». Certaines ont cependant décidé de ne pas adopter l'agrément – ce qui ne les empêche pas de bénéficier de ressources provenant des politiques actives d'emploi. Nous avons aussi relevé que, aux côtés de l'inscription dans le paysage des politiques publiques, ces entreprises développent parfois des processus de mise en réseau et d'auto-labellisation.

Dans cette partie, nous avons sélectionné parmi l'échantillon de recherche trois organisations qui correspondent à trois modes d'encastrement politique d'un point de vue diachronique. Nous commençons par présenter une organisation – que nous nommons l'organisation A – qui n'a jamais adopté un cadre légal spécifiquement lié à l'insertion. Elle n'est pas une « Entreprise d'insertion » agréée mais une association sans but lucratif. Elle ne s'est jamais institutionnalisée au sein des politiques publiques de l'Etat social actif. Ensuite, nous examinons l'organisation B, qui a existé pendant longtemps en dehors de ce cadre légal et a adopté l'agrément d'« Entreprise d'insertion » plus tard dans son histoire, en participant à des concertations

lors de la création de celui-ci. Elle s'est donc progressivement institutionnalisée au sein des politiques publiques de l'Etat social actif. Enfin, nous analysons l'organisation C, née au sein du cadre légal d'« Entreprise d'insertion », au sein des politiques publiques de l'Etat social actif.

6.1. Organisation A : une association sans but lucratif : une organisation à dominante non-marchande : des objectifs sociaux multiples

6.1.1. Histoire générale et impulsion réciproitaire

Cette organisation est née en 1983 lors d'un rassemblement de femmes âgées qui raccommodaient, dans la maison de l'une d'entre elles, des habits pour lesdits nécessiteux. Elles s'étaient nommées « Les petites abeilles ». Lorsque des personnes apprirent que des habits pouvaient de la sorte être donnés à des personnes pauvres, elles commencèrent à apporter également des objets (des bibelots, etc.), ce qui donna naissance à la brocante. Graduellement, des rencontres furent organisées, avec un professeur, un travailleur social, des aide-ménagères, des personnes âgées et d'autres organisations du tiers secteur (l'« Action Catholique Rurale Féminine » et le « Centre de Personnes Handicapées »). C'est alors qu'ils décidèrent qu'il était plus utile que des personnes sans emploi se mettent au service d'autres personnes défavorisées (personnes pauvres, malades, handicapées, etc.). Ainsi, l'organisation A était née dans le centre de la ville X, avec un magasin de seconde main. En vue de solidifier cette initiative, elle adopta le statut légal d'« Association sans but lucratif » en 1986.

Les fondateurs de l'organisation sont donc des particuliers, qui étaient en contact avec des personnes en difficulté. La plupart d'entre eux avaient un emploi lié au travail social. Ils partageaient des opinions politiques différentes, c'est pourquoi le pluralisme est devenu très vite une valeur pour l'organisation. Les valeurs de l'organisation sont restées les mêmes à travers le temps : ce sont celles du pluralisme et du droit à la dignité pour tout être humain. Les fondateurs étaient tous habitants de X, une ville rurale où tous se connaissent et où, bien souvent, les personnes sont membres de diverses associations. Aujourd'hui, la plupart de ces personnes est encore active dans

l'organisation ou la soutient encore. Avec le temps, d'autres personnes, souvent aussi liées au travail social, commencèrent à soutenir le projet, en tant qu'administrateurs ou volontaires de l'organisation. D'autres associations commencèrent également à appuyer l'organisation, telles que le « Groupe des Aides Familiales » et la « Croix Rouge ».

L'organisation a beaucoup de contacts avec des particuliers de la région et avec d'autres associations, principalement celles qui sont actives dans l'aide sociale dans la même zone. Parfois, elle travaille avec ces associations. Les contacts avec les associations sont dits s'être accrus et améliorés avec le temps ; leur connaissance mutuelle est « chaque fois plus grande ». L'organisation n'a pas de contacts avec des entreprises privées à but lucratif. D'ailleurs, elle considère « ne pas avoir de partenaires commerciaux ».

Quelques changements se sont produits à travers le temps en ce qui concerne le contexte de l'organisation. Tout d'abord, selon la personne interviewée – la « chef du personnel » de l'organisation –, le nombre de personnes, parmi la population de la région, faisant face à des difficultés financières s'est accru ces dix dernières années. Par conséquent, le nombre de personnes demandant les services de l'association a augmenté, ce qui explique le développement de ses activités. Ce changement dans le contexte économique de la région amena également une diminution de la quantité et de la qualité des dons (d'habits, de livres, de meubles, etc.) à l'association. Comme les familles tendaient à faire face à plus de difficultés financières, elles tendaient aussi à diminuer la quantité et la qualité des dons qu'elles avaient l'habitude de faire à l'association. Un autre changement relaté par la personne interviewée est l'augmentation du travail administratif requis pour l'engagement de travailleurs. Les exigences informatiques, en termes de matériel et de compétences, ont également augmenté. En conséquence de tous ces changements, le contexte est ressenti comme beaucoup plus difficile pour l'organisation qu'auparavant.

Tout au long de son histoire, l'association s'est accrue. Comme nous l'expliquerons plus loin, le nombre d'activités de production a augmenté. Par conséquent, le nombre de travailleurs s'est aussi accru : il y avait un travailleur en 1988, deux en 1989 et il y en a neuf aujourd'hui.

L'organisation A s'est de plus en plus structurée à travers son histoire. La croissance de l'association a impliqué davantage de travail de coordination et d'organisation entre les travailleurs, de même que d'importants travaux de rénovation et de construction de bâtiments pour le développement des nouvelles activités.

6.1.2. La finalité poursuivie : des objectifs sociaux multiples, en tension

La dimension sociale de l'organisation A est très importante et « son groupe cible sont les personnes défavorisées ». Elle est une organisation aux objectifs sociaux multiples. En effet, elle combine un objectif social de production de services pour des personnes en difficulté (magasin de seconde main, école des devoirs, alphabétisation, etc.) avec un objectif social d'insertion par le travail de personnes désavantagées sur le marché du travail. Le groupe cible n'a jamais été limité à la population de la ville X mais, en pratique, les travailleurs de l'organisation et les bénéficiaires de ses services sont souvent des habitants de X. L'association « crée des emplois pour des personnes défavorisées, en vue de produire des services pour d'autres personnes défavorisées », la philosophie étant qu'« un service pour des personnes défavorisées est mieux rendu par des personnes qui savent ce que faire face à des difficultés signifie ». Ces deux objectifs sociaux, d'aide à des personnes défavorisées, étaient à l'origine de l'association.

Le nombre de services développés, ainsi que l'importance de certains d'entre eux, ont augmenté avec le temps. Il y avait au départ deux activités ; aujourd'hui il y en a huit. L'organisation commença avec la brocante et le magasin de seconde main, ensuite il y eut le lavoir – qui s'est accru avec le temps –, puis les stages pour enfants, la bibliothèque – qui s'est aussi développée –, ensuite l'école des devoirs, les activités de lecture – activités visant à stimuler la lecture chez les enfants – et enfin l'alphabétisation. Mais certaines activités ont également été abandonnées, comme la plaine de jeu reprise par le pouvoir politique local. Selon la chef du personnel, la qualité des services a également augmenté avec le temps. L'organisation a toujours développé une nouvelle activité lorsqu'elle sentait un besoin social non satisfait dans la ville X. Depuis un an, elle a cependant décidé de ne plus lancer de nouvelles activités afin de maintenir la qualité des services déjà existants.

L'objectif social d'insertion de l'organisation consiste en la création d'emplois durables pour des personnes désavantagées sur le marché du travail. Les travailleurs sont engagés en fonction de l'activité économique, des besoins en main d'œuvre des services. C'est parce que les activités se développent que de nouveaux emplois peuvent être créés.

Certes, il y eut parfois quelques tensions entre les deux objectifs sociaux de l'association, entraînant une tendance à restreindre sa caractéristique d'organisation aux objectifs sociaux multiples. D'un côté, l'organisation devait s'assurer de la qualité des services rendus. Dès lors, malgré la philosophie générale du projet, il arriva, parfois, qu'elle préfère engager une personne qualifiée plutôt qu'une personne désavantagée face au marché du travail. Au fur et à mesure, l'organisation a eu une certaine tendance à favoriser, lors de l'engagement de travailleurs, les compétences – pour garantir la qualité des services – au détriment de la situation de difficulté des postulants, restreignant l'objectif d'insertion en vue de veiller à celui d'offre de services pour des personnes défavorisées. D'un autre côté, les « clients » de l'organisation étaient d'habitude des personnes pauvres, ce qui constitue un objectif social de celle-ci. Mais, l'organisation devant veiller à sa viabilité financière, il arriva également parfois qu'elle augmente le prix de ses services pour obtenir davantage de ressources.

En ce qui concerne la dimension politique de l'organisation, celle-ci a toujours pratiqué le « *lobbying* », mais uniquement auprès des pouvoirs publics locaux et lorsqu'elle avait besoin d'une aide financière ou matérielle. Elle est proche des élus locaux, qui sont souvent des connaissances des membres de l'organisation. Par contre, elle n'a presque pas de contacts avec les autres niveaux de pouvoir. Ces relations avec le pouvoir politique local et les administrations publiques locales se sont améliorées avec le temps. Mais cela semble dépendre aussi des personnes en place. Selon la chef du personnel, si le bourgmestre n'est pas réélu, quelques changements sont possibles dans le futur. En effet, « il est en fonction depuis le début de l'organisation et il connaît bien leur façon de travailler ».

Avec le temps, l'organisation A a pris part à des réseaux, afin d'accroître son pouvoir dans l'obtention de nouveaux emplois subsidiés pour les services qui se développaient. Concrètement, elle est membre du réseau « Ressources » depuis cinq ans et de la « Fédération des Ecoles de Devoirs » depuis deux ans. « Ressources » est un réseau d'entreprises sociales actives dans le recyclage et la récupération de déchets. La « Fédération des Ecoles de Devoirs » est un réseau d'écoles de devoirs. L'organisation est également membre, depuis trois ans, de « Lire et Ecrire », une association qui vise à coordonner les actions d'alphabétisation en Belgique francophone et qui fonctionne comme un réseau. Comme résultat de l'investissement de l'organisation A dans ces réseaux, sont mentionnés une reconnaissance et un pouvoir de négociation accrus vis-à-vis des pouvoirs publics, de même que la pénétration d'idées nouvelles au sein de l'association.

6.1.3. Les structures de gouvernance développées : un renforcement du Conseil d'administration, vers une moindre participation des travailleurs

L'Assemblée générale de l'organisation est constituée de tous les travailleurs et de tous les bénévoles de l'organisation, ainsi que d'autres particuliers siégeant au Conseil d'administration. Celui-ci est constitué de cinq bénévoles et de huit particuliers. Rien n'a changé au cours du temps en ce qui concerne ces deux instances de décision. Le seul changement, récent, est le fait que le consentement du Conseil d'administration soit désormais nécessaire pour devenir membre de l'association.

Au sein de ces structures de gouvernance, le processus de décision est, et a toujours été, celui de « un membre égal une voix ». Selon la personne interviewée, les bénévoles sont beaucoup plus concernés et impliqués dans ces structures que les autres membres de celles-ci. Ils seraient plus intéressés par l'association.

En effet, concernant la participation des travailleurs aux prises de décision concernant l'organisation, celle-ci a diminué avec le temps. Au départ, les travailleurs étaient « autonomes » : ils devaient eux-mêmes créer et développer les projets, prenant ainsi des décisions importantes. Ils ne s'en référaient au Conseil d'administration que lorsqu'ils rencontraient une difficulté. Au fur et à mesure, le Conseil d'administration a pris plus d'importance et les administrateurs ont demandé aux travailleurs de s'en référer plus souvent à eux. Aujourd'hui, les travailleurs ont encore l'initiative mais le Conseil d'administration prend la décision finale. Selon la chef du personnel, cette évolution est due à des problèmes de coordination entre les travailleurs et à l'aspect de plus en plus structuré de l'organisation.

Concernant l'affectation du surplus, l'organisation A a toujours été une organisation non-lucrative. En tant qu'« Association sans but lucratif », aucune distribution du surplus ne lui est permise, celui-ci devant être réinvesti dans l'objet social de l'association. En pratique, ce surplus a toujours été très faible.

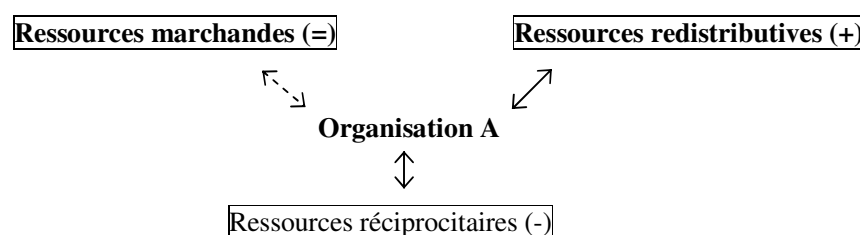
6.1.4. Les logiques d'échange mobilisées : une organisation à dominante non-marchande

L'organisation hybride trois types de ressources : quelques ressources marchandes – provenant de ses ventes de biens et services –, des ressources redistributives – des subsides monétaires et non-monétaires – et des ressources réciprocatrices – à travers des dons et le travail volontaire de particuliers et d'associations. Si les ressources marchandes tendaient à rester stables à travers le temps, avec des variations ponctuelles, le montant des ressources redistributives a augmenté, particulièrement par le nombre croissant d'emplois subsidiés. Mais la nature des ressources redistributives a quant à elle changé. Aujourd'hui, il leur semble bien plus difficile d'obtenir de nouveaux emplois totalement subsidiés comme les « postes PRIME » – appellation au moment de l'interview renvoyant aux programmes de résorption du chômage, subsides à l'emploi octroyés selon le double critère social d'engagement d'un chômeur et de production, par une association sans but lucratif, d'un service répondant à des besoins sociaux. Les emplois subsidiés qu'ils obtiennent aujourd'hui (« ACTIVA », etc.) sont des subsides qui ne couvrent pas tous les coûts d'engagement de la personne et qui sont attribués à un ensemble plus large d'opérateurs sous condition d'embauche d'un profil déterminé de chômeur. Dès lors, le type de subsides à l'emploi supplémentaires dont ils bénéficient s'est altéré avec le temps : s'ils ont obtenu des subsides à l'emploi liés aux politiques sociales et d'emploi, ils tendent à obtenir aujourd'hui davantage des subsides liés strictement aux politiques d'emploi.

Les ressources réciprocatrices de l'organisation, le travail volontaire et les dons, ont toujours été importantes. Les dons à l'organisation ont toutefois diminué avec le temps, ce qui serait dû, selon la personne interviewée, à un contexte économique plus difficile pour les ménages. Concernant les bénévoles, ils ont toujours été très impliqués dans l'organisation ; il y eut même quelques frictions entre les bénévoles et les travailleurs. Le nombre de bénévoles augmenta légèrement ces deux dernières années, étant donné la mise en place des activités d'alphabétisation et d'école des devoirs. Mais, selon la chef du personnel, il est plus difficile aujourd'hui de trouver des bénévoles qu'auparavant et un nombre important de bénévoles dans l'organisation devient âgé.

Schéma 4.8. Evolution de l'articulation des ressources de l'organisation A

Relations d'échange de l'organisation à ses débuts et aujourd'hui :



6.1.5. Conclusion sur l'évolution de l'organisation

L'organisation A n'a jamais adopté le cadre légal d'« Entreprise d'insertion ». Son mode d'encastrement politique ne correspond pas à l'encastrement au sein des politiques publiques de l'Etat social actif. En effet, le décret « Entreprise d'insertion » concerne des entreprises sociales qui ont un objectif d'insertion et qui sont supposées, avec le temps, être à même d'être auto-suffisantes sur le marché. Or, l'organisation A « se sent loin de la réalité de ce décret », probablement par sa structure d'objectifs sociaux multiples, celui d'insertion par le travail mais aussi celui de service à une communauté rurale donnée. Elle ne se perçoit pas comme faisant partie de ce qu'elle nomme le « monde économique », comme une entreprise produisant des biens et services sur un marché. Sa première identité semble être davantage celle d'association sans but lucratif, une sorte d'identité hybride qui correspond bien aux différents types de réseaux dont elle fait partie.

L'organisation A bénéficie d'importantes ressources redistributives provenant des politiques actives d'emploi, principalement des programmes de résorption du chômage. Elle a d'ailleurs utilisé la mise en réseau pour avoir plus de pouvoir pour obtenir des emplois subsidiés pour ses services qui se développaient. L'accès aux ressources redistributives s'est accru avec

le temps, tandis que les ressources marchandes tendaient à rester stables. Mais la nature de ses ressources redistributives s'est quelque peu transformée : l'organisation bénéficie plus de programmes de résorption du chômage, qui financent l'engagement de chômeurs dans des projets jugés apporter une plus-value sociale, mais tend aujourd'hui à engager des travailleurs supplémentaires avec des subsides à l'emploi accessibles à un ensemble plus large d'opérateurs sous condition d'embauche d'une personne appartenant au groupe cible. Elle tend à avoir davantage recours aux ressources redistributives provenant des politiques d'activation.

Dans le futur proche, l'organisation souhaite poursuivre ses activités parce qu'elle est « persuadée » de leur nécessité. Mais, comme mentionné auparavant, elle projette de ne plus développer de nouveaux services en vue de conserver la qualité de ceux existants. En effet, selon la personne interviewée, il y a déjà une grande équipe à gérer, avec peu de moyens financiers, peu d'emplois et peu d'espace. Concernant aussi le futur proche, la chef du personnel note que les bénévoles du magasin de seconde main, qui trient les vêtements, sont des personnes âgées et, selon elle, il sera très difficile de trouver d'autres personnes qui acceptent de faire ce travail volontairement.

6.2. Organisation B : une société coopérative à finalité sociale agréée « Entreprise d'insertion » : une organisation quasi-marchande : de l'éducation permanente à l'insertion par le travail

6.2.1. Histoire générale et impulsion réciproitaire

L'entreprise B est née d'une « Association sans but lucratif » – que nous appellerons l'association β –, qui est née d'une série de mouvements et de rassemblements de personnes pauvres et de militants dans la moitié des années septante. Pendant les années 1982 et 1983, l'association β est créée autour du souhait des personnes pauvres de comprendre leur situation, d'améliorer leurs conditions de vie et de lutter pour le droit à l'aide sociale, au logement, au travail, etc. L'association donna une structure à tous ces mouvements autour d'un projet d'éducation permanente. Au sein de

l'association, il y avait aussi une équipe de travail dont l'objectif était la formation et la création d'emplois, ce qui donna naissance à la coopérative, à l'organisation B, en 1985. En 1999, elle fut l'une des premières organisations à adopter le cadre légal d'« Entreprise d'insertion ». Les valeurs sous-tendant les objectifs de l'organisation B sont toujours restées semblables et sont celles de l'association β , c'est-à-dire le droit pour chacun à une vie digne. L'adoption du cadre légal d'« Entreprise d'insertion » n'altéra pas les objectifs de l'organisation B, ni sa façon de travailler. Elle signale d'ailleurs que, si cela avait été le cas, elle n'aurait pas adopté le cadre légal. Celui-ci lui permit une reconnaissance publique de son travail et un accès aux subsides publics.

Les fondateurs de l'organisation sont des personnes pauvres et des militants – principalement des personnes collaborant avec le mouvement « ATD Quart-monde ». Ceux-ci soutiennent aujourd'hui encore l'organisation mais, avec le temps, quelques personnes extérieures au cercle fondateur ont commencé également à appuyer le projet. Si l'association β continue à soutenir la coopérative, le nombre de coopérateurs dans l'Assemblée générale de l'organisation B s'est accru.

Au début, l'organisation B était en contact avec quelques associations, principalement avec le monde coopératif – qui n'a pas nécessairement un objectif d'insertion – et avec des projets qui devinrent les EAP et ensuite les EFT. Pendant cette période, elle était méconnue des pouvoirs publics et « encore moins reconnue dans son action ». Au milieu des années 1990, elle développa une politique d'ouverture vers l'extérieur et commença à se faire connaître. En 1996 par exemple, elle a rencontré différentes entreprises, qui devinrent les « Entreprises d'insertion » au sein du réseau RES. Elle a ainsi participé à la discussion, avec les pouvoirs publics, autour du nouveau cadre légal d'« Entreprise d'insertion ». Cette politique d'ouverture à l'espace public et aux politiques publiques est due à une prise de conscience progressive des avantages que cela apporte et à la possibilité accrue, en termes de ressources et de temps, de mener ces activités politiques – qui étaient au début, pour ces raisons, « impossibles à mener ».

Le contexte de l'organisation a changé de façon importante. D'abord, la population pauvre s'est modifiée, elle s'est rajeunie. Par conséquent, nous y reviendrons, leurs travailleurs tendent aujourd'hui à être des travailleurs jeunes et sans aucune expérience professionnelle. Le contexte institutionnel a également changé. Au début de la coopérative, le droit au revenu minimum d'existence – appellation à l'époque – n'était pas généralisé. Ensuite, il n'y avait pas de subsides pour les entreprises sociales d'insertion par le travail.

Progressivement, l'économie sociale et ces entreprises ont été reconnues. Enfin, le marché où l'organisation opère a changé : il tendrait à être plus dérégulé, avec plus de concurrence déloyale, « même au sein du secteur de l'économie sociale ».

Comme l'organisation A, l'organisation B s'est accrue au fil du temps. Au début, l'organisation était en légère croissance et, dans les années nonante, il y a eu un élargissement du capital, de l'activité de production et du nombre de travailleurs. Aujourd'hui, elle représente environ dix travailleurs, un chiffre d'affaires de 250 000 à 300 000 euros et il y a entre 50 et 70 coopérateurs. Ces cinq dernières années, l'organisation est plutôt en phase de stabilisation.

En ce qui concerne la vie de tous les jours dans l'organisation, ce qui a changé est une certaine professionnalisation. Il fut introduit, principalement ces dernières années, « plus de rigueur dans le travail ».

6.2.2. La finalité poursuivie : l'insertion, un droit social

Selon les personnes interviewées – le « président » et le « coordinateur » –, les objectifs de l'organisation se sont maintenus à travers le temps de par son lien historique fort avec l'association β – même s'il n'y a plus de lien institutionnel et financier comme c'était le cas au début – et la présence de personnes externes et d'associations dans l'Assemblée générale de la coopérative. L'association β a, elle aussi, toujours gardé les mêmes objectifs « de par ses racines permanentes dans un milieu de grande pauvreté, sa Charte et son indépendance financière ».

L'entreprise est à finalité sociale simple : son objectif social est l'insertion par le travail de personnes pauvres et exclues, afin qu'« elles quittent l'assistance et augmentent leur accès aux droits sociaux », ces derniers étant considérés comme fondamentaux. Concernant le profil des travailleurs en insertion, les premiers travailleurs avaient principalement entre 30 et 40 ans, parfois plus. Même s'ils étaient des travailleurs peu qualifiés, ils avaient souvent déjà une expérience professionnelle. L'organisation comprend aujourd'hui plus de jeunes travailleurs, sans expérience professionnelle, souvent avec des problèmes de scolarité. Selon les personnes interviewées, ce changement serait dû à une « transformation dans le contexte de la pauvreté ». Dès lors, les activités d'insertion de l'organisation se sont légèrement modifiées. Si elles ont toujours consisté en la création d'emplois

durables pour des personnes pauvres et désavantagées sur le marché du travail, le fait que les travailleurs soient aujourd'hui plus jeunes qu'auparavant exige une activité d'insertion plus large, qui comprenne également de l'aide et du conseil social.

Les activités de production de l'organisation B, renvoyant à sa dimension économique, sont restées semblables depuis le début de l'organisation ; elle continue à travailler dans la construction et la rénovation de bâtiments. Mais, les matériaux et les techniques se sont transformés et le secteur de la construction requiert aujourd'hui plus de qualifications, alors qu'autrefois aucune formation n'était nécessaire pour travailler dans ce secteur. Cela n'a pas entraîné de changement dans la dimension sociale de l'organisation, dans le profil de qualification des travailleurs engagés, bien que cela rende la poursuite de l'objectif d'insertion plus difficile.

En ce qui concerne la dimension politique de l'organisation, porter, dans le débat public et vis-à-vis des politiques publiques, la cause des droits sociaux des personnes précarisées n'est pas du domaine de la coopérative mais de celui de l'association – qui pour rappel a un objectif d'éducation permanente dans un milieu de grande pauvreté. D'ailleurs, au début, les travailleurs de la coopérative étaient tous des militants, notamment du mouvement « ATD Quart-monde ». En effet, comme mentionné plus haut, ce sont des mouvements liés à la pauvreté qui ont donné naissance au projet. Vingt ans après, les travailleurs ont changé et aujourd'hui quelques travailleurs sont encore des militants mais pas tous : « quelques-uns sont arrivés de l'extérieur ». La seule cause politique que la coopérative porte elle-même, mais de manière plutôt sporadique, concerne le maintien des droits du travailleur ; elle tente de faire cela également à travers son réseau.

En effet, l'organisation B est membre depuis 1996 du « Réseau des entreprises sociales » (RES). Ce réseau pluraliste est composé de différents types d'entreprises non-lucratives rassemblées autour de l'identité d'« Entreprise sociale », dont il a développé une Charte. Il vise la reconnaissance, dans l'espace public, de cet auto-label, de l'identité et de l'éthique de l'« Entreprise sociale ». Comme résultat de l'investissement de la coopérative dans le réseau RES, certaines de ses remarques ont été prises en considération lors de la construction du cadre légal d'« Entreprise d'insertion », remarques concernant les règles éthiques, ainsi que la définition du groupe cible – « veiller à ce que celui-ci soit composé de personnes vraiment très défavorisées ».

Si l'organisation a commencé à être en contact avec les pouvoirs publics dans le milieu des années 1990, elle considère toutefois que ces relations ne sont pas très développées et qu'elle n'a pas de « véritable activité de *lobbying* politique ». Elle ne se sent pas « liée aux pouvoirs publics », ce qui représente, à ses yeux, un danger des relations avec ce type d'acteurs.

6.2.3. Les structures de gouvernance développées : un renforcement du Conseil d'administration, vers une moindre participation des travailleurs

Au départ, l'Assemblée générale était constituée de l'association β et de six membres de cette association. Aujourd'hui, le capital s'est élargi, il y a plus de coopérateurs, certains n'étant pas membres de l'association. L'Assemblée générale de la coopérative n'est dès lors plus aussi proche de l'association, comme c'était le cas au début. Le fait que d'autres associations soient entrées dans cette assemblée a aidé la coopérative à être davantage connue à l'extérieur.

Les décisions au sein des structures de gouvernance de l'organisation ont toujours été prises selon la règle « un membre égal une voix ». Mais le rôle des coopérateurs et des administrateurs a changé à travers le temps. En particulier, le Conseil d'administration, composé de particuliers et d'un membre de l'association β , a, comme dans le cas de l'organisation A, pris une part beaucoup plus importante. Au début, ce conseil n'avait pas un rôle de prise de décision dans la gestion stratégique de l'organisation. Le Conseil d'administration et les travailleurs avaient presque le même pouvoir de décision. Aujourd'hui, le pouvoir d'initiative appartient davantage au Conseil d'administration qu'auparavant et, même si les décisions importantes sont encore débattues avec les travailleurs, la décision finale est prise par le Conseil d'administration. Au cours du temps, le Conseil d'administration a donc accru son pouvoir de décision, sauf dans le domaine de la gestion quotidienne.

En ce qui concerne l'affectation du bénéfice, en tant que société à finalité sociale, une certaine distribution de celui-ci est permise par les statuts de l'organisation mais elle est limitée à 6%. Dans la pratique, l'organisation n'a jamais distribué le bénéfice.

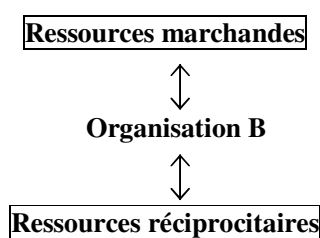
6.2.4. Les logiques d'échange mobilisées : une organisation quasi-marchande

Au départ, l'organisation B n'avait que des ressources marchandes et des ressources réciprocatrices – sous la forme de travail volontaire – ; il n'y avait pas de subsides. Nous avons vu que la coopérative a progressivement accru sa visibilité à l'extérieur. Cela lui a permis d'obtenir de nouveaux clients – tels que des associations, des administrations publiques locales, etc. – entraînant un développement des ressources marchandes. Dans le cas de l'organisation B, l'évolution des ressources réciprocatrices est liée à l'évolution des ressources redistributives. En effet, au fil du temps, l'organisation a pu bénéficier de subsides, d'abord uniquement des subsides liés au travailleur en insertion. Ensuite, lorsque l'organisation a été agréée en tant que « Entreprise d'insertion », son accès aux subsides a encore augmenté, avec aussi des subsides à l'entreprise. Les pouvoirs publics ont également décidé de subsidier un accompagnateur social pour chacune des « Entreprises d'insertion ». En revanche, cet accès accru aux subsides a permis aux membres de l'organisation de diminuer leurs contributions volontaires. Etant donné la croissance des ressources redistributives de l'organisation, ses ressources volontaires ont diminué, même en termes absolus. Aujourd'hui, l'organisation ne reçoit plus le subside lié à la rémunération du chef d'entreprise – ce changement est inscrit dans le cadre légal de l'« Entreprise d'insertion » pour lequel ce subside dure trois ans.

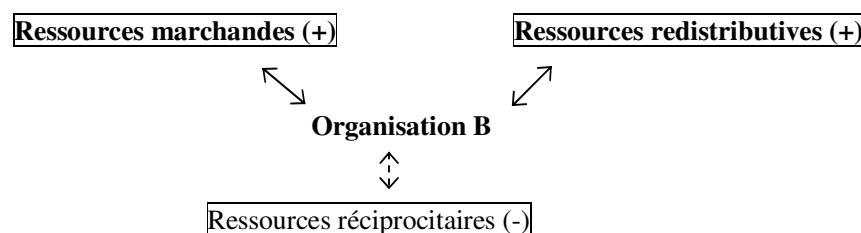
Concernant donc les ressources réciprocatrices de l'organisation, le volume du travail volontaire a diminué suite à un accès accru aux subsides qui a permis de compenser la perte de productivité des travailleurs moins qualifiés davantage par des ressources redistributives et moins par des ressources réciprocatrices. Le travail volontaire a aussi diminué pour une autre raison. Au début les travailleurs étaient tous des militants et le travail volontaire était divisé entre les différents travailleurs et les coopérateurs, les administrateurs et les sympathisants de l'organisation. Au cours du temps, des jeunes travailleurs, cherchant un emploi, sont arrivés. Ceux-ci sont moins spontanément enclins à contribuer volontairement au développement du projet et la structure ne les force pas à réaliser des contributions volontaires. Dès lors, parmi les travailleurs, il y a moins de personnes contribuant volontairement à la coopérative.

Schéma 4.9. Evolution de l'articulation des ressources de l'organisation B

Relations d'échange de l'organisation à ses débuts :



Relations d'échange de l'organisation aujourd'hui :



6.2.5. Conclusion sur l'évolution de l'organisation

Depuis la création du cadre légal d'« Entreprise d'insertion », l'organisation B, qui existait déjà depuis quinze ans, a adopté ce cadre. Son mode d'encastrement politique a donc évolué à travers le temps, vers une inscription au sein des politiques publiques de l'Etat social actif. En effet, ce cadre lui a permis d'être reconnue par les pouvoirs publics quant à son rôle d'insertion par le travail de personnes défavorisées et de recevoir des subsides pour poursuivre cet objectif social. En même temps, cet accès accru

aux subsides diminue les contributions volontaires à l'organisation ce qui, combiné à un changement dans le profil des travailleurs, diminue l'aspect militant de l'organisation, sa dimension politique. Elle garde toutefois les mêmes valeurs, « une manière alternative de produire dans la société », par son enracinement dans une association d'éducation permanente. Sa participation à des réseaux a évolué avec le temps. En effet, l'organisation était plus liée au mouvement coopératif et fait aujourd'hui partie du réseau RES, qui vise la reconnaissance dans l'espace public de son auto-label d'« Entreprise sociale ». L'organisation B s'identifie plus à une « Entreprise sociale » qu'au cadre légal d'« Entreprise d'insertion ». L'inscription, dans l'espace public, au sein de réseaux pèse davantage sur son identité que l'inscription au sein du paysage des politiques publiques.

Concernant le futur proche de l'organisation, les personnes interviewées relèvent que, ces dernières années, la coopérative est en débat sur la pertinence et la viabilité de son action. En effet, il lui importe de savoir si le bénéfice social de son action n'est pas trop réduit par rapport à l'importance de l'investissement. De plus, selon les personnes interviewées, s'il arrivait qu'il n'y ait plus de subsides, étant donné que le travail volontaire a diminué – parce que le profil des travailleurs a changé –, la coopérative pourrait être très difficile à maintenir. La question reste largement ouverte : l'organisation souhaite continuer son action, parce qu'elle « sent sa nécessité », même sa nécessité croissante, mais cela dépendra de l'importance des contraintes auxquelles elle fera face, de l'évolution du contexte, en particulier celui des politiques publiques.

Si l'organisation B est institutionnalisée au sein des politiques actives d'emploi de l'Etat social actif, un de ses soucis concerne toutefois « les débats autour de l'Etat social actif ». En effet, elle se sent concernée par les droits des travailleurs. Or, selon les personnes interviewées, la perception de l'insertion, au sein de ces politiques publiques, a changé. La balance entre les droits et les obligations des individus s'est altérée, ce qui rend les personnes les plus désavantagées responsables de leur situation. Il s'agit, selon eux, d'une question cruciale pour le futur.

6.3. Organisation C : une société coopérative à finalité sociale agréée « Entreprise d'insertion » : une organisation quasi-marchande : *entreprendre en insérant par le travail*

6.3.1. Histoire générale et impulsion réciproitaire

L'organisation C est une « Entreprise d'insertion » née à la suite d'une réflexion relative aux personnes jeunes sortant d'une « Entreprise de formation par le travail » (EFT) active dans le secteur de l'environnement et des travaux forestiers. Le directeur de cette EFT décida, avec deux autres entrepreneurs issus du secteur privé lucratif, de créer une nouvelle structure, l'organisation C, dont il devint l'administrateur-délégué. Celle-ci vise à offrir des emplois, dans le secteur des travaux forestiers, aux stagiaires qui quittent l'EFT sans « être encore capables de trouver un emploi sur le marché normal du travail ». Comme l'administrateur-délégué était un entrepreneur issu du secteur privé, il avait déjà les clients, les marchés nécessaires pour cette nouvelle entreprise. En même temps, il savait, par sa participation à une fédération et les contacts de cette fédération avec les pouvoirs publics, qu'un nouveau cadre légal pour ce type d'entreprises, celui d'« Entreprise d'insertion », était sur le point d'être mis en place. Ces trois entrepreneurs commencèrent donc l'activité de l'organisation, qui adopta rapidement le cadre légal d'« Entreprise d'insertion » en 1999.

Les fondateurs de l'organisation C sont donc trois entrepreneurs, administrateurs d'entreprises privées lucratives. Contrairement aux deux autres organisations analysées, l'organisation C est née dans la foulée de la mise en place du cadre légal d'« Entreprise d'insertion ». Il est dès lors intéressant de remarquer, concernant le groupe de citoyens qui a lancé l'initiative, que cette organisation est bien moins une histoire collective que dans le cas des deux autres organisations étudiées. L'émergence de l'organisation C n'est pas liée au milieu de l'éducation permanente, comme dans le cas de l'organisation B qui n'est pas née au sein du cadre légal d'« Entreprise d'insertion » mais l'a adopté plus tard dans son histoire.

Les valeurs de l'organisation C sont « celles de l'économie sociale, ainsi qu'une certaine légalité et honnêteté dans les pratiques commerciales ». Ces valeurs n'ont pas changé depuis la fondation de l'organisation, « de par la personnalité de son administrateur-délégué pour qui elles sont importants ».

L'organisation C a toujours travaillé avec l'« Entreprise de formation par le travail ». Quant aux autres acteurs externes à l'organisation, de manière générale, ils ont avec le temps « appris à connaître et reconnaître le projet de l'organisation, ainsi que son administrateur-délégué ». Ils « ont commencé à valoriser le professionnalisme de l'organisation, même si elle poursuit des valeurs humanistes ». Cela a nécessité « un travail interne de connaissance des différents acteurs, de confiance en soi et de professionnalisme ». Selon l'administrateur-délégué, les relations sont devenues plus positives, tant avec le secteur privé à but lucratif qu'avec les pouvoirs publics, entre autres au niveau politique local. A ce niveau de pouvoir, la diminution de la rotation au sein des instances a permis à l'organisation « d'aller plus loin » avec les représentants de ses instances.

Quant aux changements dans le contexte de l'organisation, la personne interviewée – l'administrateur-délégué – fait uniquement référence au marché. Lorsque l'organisation débutait son activité, le secteur des travaux forestiers s'est trouvé en crise, étant donné, entre autres, les problèmes de tempêtes en France et par conséquent la grande quantité de bois sur le marché. Les coûts liés aux salaires augmentèrent et le secteur a vécu également un processus de mécanisation. Cependant, l'organisation C n'a pas assez de capacité de marché pour mécaniser et ce n'est pas non plus l'objectif de l'entreprise. Elle a dès lors perdu de la compétitivité et s'est vue exclue de certains marchés. Comme dans le cas de l'organisation B, un autre changement signalé quant au marché où elle opère est une compétition accrue, particulièrement une compétition dite « déloyale », due à une augmentation du travail en noir.

Dès lors, à travers son histoire, l'organisation C a été caractérisée par des mouvements de croissance et de décroissance. Par conséquent, comme tendance générale, la taille de l'organisation est restée stable à travers le temps.

Nous pouvons identifier deux moments de changement dans la vie de tous les jours de l'organisation C. Le premier s'est produit lorsqu'elle a décidé de réorganiser la structure des équipes de travail. En effet, elle avait commencé son activité avec différentes équipes de travail menées par quelques travailleurs désavantagés. Selon l'administrateur-délégué, cette structure ne fonctionnait pas bien. Par conséquent, avec le temps, des travailleurs qualifiés furent mis à la tête des équipes de travail, en vue de fournir « une supervision structurelle aux travailleurs désavantagés ». Le second moment de changement dans la vie de tous les jours de l'organisation C est dû à l'accident mortel, au travail, de l'un de ses travailleurs, « chef d'équipe et

commercial ». Cet évènement a affecté fortement l'entreprise. Après cela, « une peur demeure tous les jours et la sécurité est devenue réellement une priorité ».

6.3.2. La finalité poursuivie : l'insertion professionnelle de « DEPP »

Les activités de production de l'organisation, relevant de sa dimension économique, sont toutes liées au secteur des travaux forestiers : création de parcs et jardins, abattage d'arbres, etc. Le seul changement signalé dans ce domaine est l'abandon d'une activité initiale de consultance, car elle exigeait trop de main d'œuvre qualifiée.

Cela renvoie à l'objectif social de l'organisation C, qui est l'insertion professionnelle de personnes désavantagées sur le marché du travail. Elle est donc une organisation à finalité sociale simple. L'objectif d'insertion a toujours consisté en la création d'emplois durables. L'entreprise projette toutefois, dans un futur proche, de fournir plutôt des emplois transitoires, afin de permettre à de nouveaux travailleurs désavantagés d'acquérir une expérience professionnelle au sein de l'organisation. Comme nous l'avons déjà mentionné plus avant lorsque nous analysions le cas de l'organisation B, les pouvoirs publics ont décidé avec le temps de subsidier un accompagnateur social pour l'« Entreprise d'insertion ». Cela a permis de « séparer cette fonction », dite réalisée auparavant par l'administrateur-délégué, et donc de clarifier cette activité d'accompagnement social. Concernant le profil du groupe cible de l'organisation C, rien n'a changé à travers le temps. Ses travailleurs en insertion ont toujours été, selon les recommandations du cadre légal d'« Entreprise d'insertion », des « Demandeurs d'emploi particulièrement difficiles à placer » (« DEPP »).

Quant à la dimension politique de l'organisation C, celle-ci ne prétend en aucun cas « porter une cause » dans le débat public. Elle s'adresse aux pouvoirs publics en vue d'obtenir du soutien. Elle réalise un travail de « lobbying politique » à travers la fédération Caips (« Concertation des Ateliers d'Insertion Professionnelle et Sociale »), dont elle a toujours été membre. Ce réseau, proche d'un parti politique au pouvoir, est constitué uniquement d'entreprises sociales d'insertion agréées et vise la défense de ses entreprises et de leur cadre légal. A travers la fédération Caips, l'organisation C participe aux débats autour des projets de lois qui la concernent. Le résultat de son investissement au sein de Caips est la

visibilité accrue de l'entreprise et les échanges qu'une telle visibilité permet. Au moment de l'enquête, l'administrateur-délégué de l'organisation C était aussi le président de la fédération Caips.

6.3.3. Les structures de gouvernance développées : pas de participation des travailleurs

Les structures de gouvernance de l'organisation C n'ont pas été altérées à travers le temps : l'Assemblée générale est identique au Conseil d'administration et est constituée de l'administrateur-délégué et de deux autres administrateurs. Il s'agit des trois entrepreneurs ayant fondé l'entreprise. Bien que ces derniers soient par ailleurs administrateurs d'entreprises privées à but lucratif, ils siègent dans les structures de gouvernance de l'entreprise C à titre privé. Rien n'a changé non plus quant à la participation et au rôle de ces administrateurs. Ceux-ci sont également des amis, ils se rencontrent fréquemment hors des structures formelles de l'organisation et parlent dans ces lieux de celle-ci. Les décisions sont toujours prises en trouvant un consensus entre les trois administrateurs.

La participation des travailleurs dans le processus de prise de décision n'a jamais été réellement rencontrée dans l'organisation C. De surcroît, comme dans le cas des organisations A et B, elle a diminué avec le temps. Au début, l'information quant à la gestion et aux décisions prises était partagée avec les travailleurs. Cet aspect fut abandonné avec le temps car, selon l'administrateur-délégué, « cela n'intéressait pas les travailleurs ». Aujourd'hui, il n'y a plus d'échange de l'information avec les travailleurs, mis à part quelques échanges informels.

L'organisation C a toujours été une organisation non-lucrative, avec, en tant que société à finalité sociale, une contrainte de distribution limitée du bénéfice présente dans les statuts. En pratique, elle n'a réalisé qu'une fois un bénéfice, au début de l'organisation, qui n'a pas été distribué.

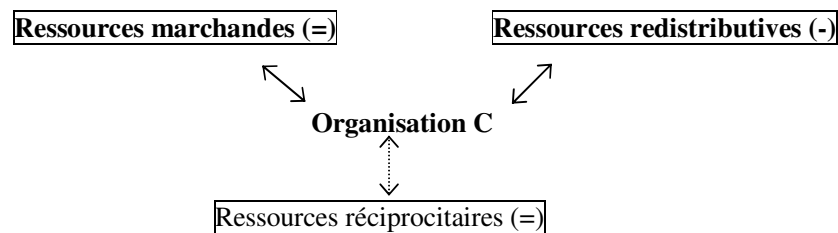
6.3.4. Les logiques d'échange mobilisées : une organisation quasi-marchande

L'organisation C a toujours articulé des ressources marchandes – provenant de ses ventes sur le marché – avec des ressources redistributives – par des subsides monétaires et non-monétaires – et quelques ressources réciprocitaires. Mais les ressources réciprocitaires de l'organisation C sont beaucoup plus faibles que dans le cas des deux autres organisations étudiées : elles sont limitées au travail volontaire des administrateurs et principalement de l'administrateur-délégué.

Concernant l'évolution des ressources de l'organisation, si les montants des ressources marchandes et des ressources réciprocitaires sont restés stables, le montant des subsides a diminué. Si elle reçoit aujourd'hui un subside pour l'accompagnateur social, elle ne reçoit plus le subside lié à la rémunération du chef d'entreprise. Comme mentionné auparavant lorsque nous étudions le cas de l'organisation B, ce changement est inscrit dans le cadre légal d'« Entreprise d'insertion ».

Schéma 4.10. Evolution de l'articulation des ressources de l'organisation C

Relations d'échange de l'organisation à ses débuts et aujourd'hui :



6.3.5. Conclusion sur l'évolution de l'organisation

L'organisation C est née dans la foulée de la mise en place du cadre légal d'« Entreprise d'insertion ». Elle a émergé encadrée dans les politiques actives d'emploi de l'Etat social actif. Ce cadre légal est la première identité de l'organisation, ce qui n'est pas sans lien avec sa participation au réseau Caips qui, proche d'un parti politique au pouvoir, vise la défense des cadres légaux spécifiques liés aux entreprises sociales d'insertion. L'inscription dans le paysage des politiques publiques pèse donc fortement sur l'identité de l'organisation.

Les ressources réciproques de l'entreprise sont moins importantes que dans les deux autres organisations étudiées. L'importance des ressources redistributives a diminué ; nous avons vu que ce changement est inscrit dans le cadre légal d'« Entreprise d'insertion ».

En ce qui concerne le futur proche de l'entreprise, l'administrateur-délégué relève qu'elle a aujourd'hui quelques difficultés financières, après plusieurs années de déficit, et qu'il faudra sous peu recapitaliser l'entreprise. Ce sont les questions auxquelles fait face l'entreprise aujourd'hui. Alors que l'organisation B insiste sur l'importance des subsides pour maintenir l'entreprise, une solution envisagée par l'organisation C est l'engagement de quelques travailleurs qualifiés supplémentaires.

Un autre point mentionné par l'administrateur-délégué est son souhait de voir fusionner deux fédérations existant aujourd'hui dans le secteur : Caips et SAW (« Solidarité des Alternatives Wallonnes »). Si ce projet aboutissait, bien que « les points de vue divergent parfois entre ces deux fédérations », cette nouvelle grande fédération pourrait, selon l'administrateur-délégué, mieux intervenir au niveau politique et « faire un travail de *lobbying* auprès des clients potentiels et des fournisseurs, en vue de faire davantage connaître, et moins craindre, l'économie sociale et les entreprises sociales ».

6.4. Conclusion intermédiaire

Dans cette partie, portant sur l'analyse diachronique des modes d'organisation, nous avons décidé de prendre trois voies-type de modes d'encastrement politique. L'organisation A ne s'est jamais institutionnalisée au sein des politiques actives d'emploi de l'Etat social actif : elle n'a jamais cherché à adopter l'agrément d'« Entreprise d'insertion ». L'organisation B a émergé hors de ce cadre légal et l'a adopté plus tard. C'est au cours de son histoire qu'elle s'est institutionnalisée au sein des politiques actives d'emploi de l'Etat social actif. L'organisation C est née dans le giron du développement de l'agrément d'« Entreprise d'insertion ». Elle a émergé institutionnalisée au sein de l'Etat social actif.

Ces trois études de cas se sont avérées correspondre à trois rapports différents à l'institutionnalisation au sein de l'Etat social actif. L'organisation A *ne se reconnaît pas* dans le cadre légal d'« Entreprise d'insertion ». L'organisation B considère ce cadre comme un *instrument* : il lui apporte une reconnaissance par les politiques publiques de son rôle d'insertion ainsi que des ressources publiques mais son identité provient davantage d'une auto-labellisation en tant qu'« Entreprise sociale », de par sa participation à un réseau. L'inscription en réseau pèse davantage sur son identité que l'inscription dans les politiques publiques. Elle souhaite d'ailleurs garder une certaine autonomie vis-à-vis de son mode d'encastrement politique, vis-à-vis du cadre légal d'« Entreprise d'insertion » issu de l'Etat social actif au sujet duquel elle développe une position critique. L'organisation C *s'identifie* pleinement à son mode d'encastrement politique, au cadre légal d'« Entreprise d'insertion ». Elle est d'ailleurs membre d'un réseau d'entreprises sociales d'insertion agréées, réseau proche d'un parti politique au pouvoir et qui vise la défense de ces agréments.

Conformément au tableau récapitulatif 4.11. ci-dessous, les trois études de cas se sont avérées très différentes sur bien des aspects liés aux modes d'organisation développés.

Tableau 4.11. Les trois voies-type d'institutionnalisation au sein de l'Etat social actif des entreprises sociales d'insertion par le travail : étude approfondie de cas

	Organisation A	Organisation B	Organisation C
Statut juridique	ASBL	SCRL-FS-EI	SCRL-FS-EI
Identité	Association	De la coopérative à l'« Entreprise sociale » (au sens de RES)	« Entreprise d'insertion »
Mode d'encastrement politique entendu comme l'institutionnalisation au sein des politiques publiques de l'ESA	Non institutionnalisation	Institutionnalisation progressive	Emergence en institutionnalisation
Rapport à cette voie d'institutionnalisation	Non institutionnalisation	Instrument	Identité
Milieu de l'impulsion réciproitaire	Milieu de l'aide sociale	Milieu de l'éducation permanente	Milieu de l'entrepreneuriat privé
Finalité	La dimension sociale sous forme d'objectifs sociaux multiples (insertion et production de services sociaux)	La dimension sociale sous forme de l'objectif d'insertion Dans une moindre mesure (de manière sporadique), une dimension politique : revendication des droits des travailleurs (la dimension politique est du domaine de l'association β)	La dimension sociale sous forme de l'objectif d'insertion

Structures de gouvernance	<u>Catégorie dominante :</u> AG : Travailleurs, bénévoles et particuliers CA : bénévoles et particuliers CA a pris plus d'importance, moindre participation des travailleurs <u>Catégorie bénéficiaire :</u> personnes défavorisées : travailleurs en insertion et clients/utilisateurs des produits et services	<u>Catégorie dominante :</u> AG : membres association β , membres d'autres associations, particuliers et travailleurs CA : membres association β et particuliers CA a pris plus d'importance, moindre participation des travailleurs <u>Catégorie bénéficiaire :</u> travailleurs en insertion	<u>Catégorie dominante :</u> AG = CA = trois entrepreneurs privés (pas de pluralité des parties prenantes) Pas de participation des travailleurs <u>Catégorie bénéficiaire :</u> travailleurs en insertion
Ressources	Org. à dominante non-marchande	Org. quasi-marchande	Org. quasi-marchande

La première initiative, l'organisation A, est une histoire collective, qui prend origine dans l'action sociale de personnes sensibles aux problèmes de la pauvreté et souhaitant apporter de l'aide à des personnes désavantagées de leur région. La finalité de l'organisation correspond à sa dimension sociale, à ses objectifs sociaux qui sont multiples. Il s'agit d'une organisation à parties prenantes multiples, mais la participation des travailleurs a diminué avec le temps. Organisation à dominante non-marchande, elle ne se sent pas faire partie du monde marchand, avec des partenaires commerciaux et des clients. Sa réalité, à travers ses pratiques organisationnelles, est loin du cadre légal d'« Entreprise d'insertion ». Elle n'a pas adopté ce cadre légal et ne se s'est pas institutionnalisée par une insertion forte au sein des politiques d'activation. Mais, elle a de plus en plus eu recours aux ressources provenant de ces politiques. Elle a toujours utilisé les ressources redistributives comme un levier en vue de poursuivre ses objectifs sociaux multiples, de même que ses ressources réciprocaires, qui ont toujours été très importantes. Elle est davantage caractérisée par son ancrage local, dans un milieu rural, où tout le monde se connaît. Mais elle a de plus en plus pris part à des réseaux, de

manière instrumentale par rapport à ses projets sociaux, en vue de trouver du soutien pour ceux-ci.

La seconde entreprise sociale présentée, l'organisation B, est aussi une histoire collective mais qui prend racine dans l'action de personnes désavantagées elles-mêmes, et de leurs sympathisants, qui se sont organisés en vue de créer des emplois et de lutter pour des « droits sociaux ». La finalité de l'organisation correspond à sa dimension sociale, l'insertion, et, dans une moindre mesure, à une dimension politique, de revendication des droits des travailleurs. Mais cette dernière dimension a diminué avec le temps, en particulier suite au changement dans le profil des travailleurs en insertion. Il s'agit d'une organisation à parties prenantes multiples, dont la participation des travailleurs dans les processus de prise de décision a aussi diminué avec le temps. Organisation quasi-marchande, elle a adopté le cadre légal d'« Entreprise d'insertion » – dont elle a participé à des discussions lors de sa construction –, ce qui a augmenté son accès aux subsides et diminué en retour les contributions volontaires. Elle a adopté ce cadre parce qu'elle le juge, de manière instrumentale, adéquat à son action. S'il devait arriver que ce ne soit plus le cas, elle signale qu'elle le quitterait. Par ailleurs, elle s'interroge fortement sur l'émergence de l'Etat social actif, sur ses implications quant aux droits des travailleurs. L'organisation se sent insérée dans le marché, bien qu'elle s'inquiète d'une « manière alternative de production et d'organisation, plus respectueuse de l'être humain ». Elle défend le modèle de l'« Entreprise sociale », « comme une façon alternative d'organiser le monde économique », à qui elle reproche « le non-respect des droits fondamentaux des plus faibles ». A travers sa participation au réseau RES, elle s'est auto-labellisée comme « Entreprise sociale », ce qui a accru sa capacité à « faire du *lobbying* politique ». Nous avons en effet à maintes reprises constaté que, pour peser sur les politiques publiques, les organisations se sont constituées en réseaux dans l'espace public.

La troisième entreprise sociale étudiée, l'organisation C, a été créée par trois entrepreneurs, administrateurs d'entreprises privées à but lucratif, qui savaient qu'un nouveau cadre légal allait être mis en place pour les entreprises ayant un objectif d'insertion par le travail. L'entreprise est donc née institutionnalisée au sein de l'Etat social actif. La finalité de l'organisation correspond à sa dimension sociale, à l'objectif d'insertion. Il ne s'agit plus d'une organisation à parties prenantes multiples, puisque ce sont les trois fondateurs qui siègent dans les structures de gouvernance de l'entreprise. D'ailleurs, aujourd'hui, il n'y a pas de participation des travailleurs aux processus de prise de décisions relatives à celle-ci. De

manière générale, parmi les trois organisations étudiées, il s'agit de celle qui développe les modes d'organisation les moins pluriels. Organisation quasi-marchande, ses ressources réciprocatrices sont faibles et sont limitées au travail volontaire des administrateurs. L'entreprise se sent partie intégrante du monde marchand. Elle participe à un réseau, proche d'un parti politique au pouvoir, dont l'objectif est la défense du cadre légal d'« Entreprise d'insertion ». Contrairement à l'organisation B, il n'y a pas dans le cas de l'organisation C un processus fort d'auto-labellisation, puisque son identité correspond bien à celle de son cadre légal. Elle semble d'ailleurs être en accord avec l'Etat social actif.

Si les trois organisations étudiées sont des entreprises sociales d'insertion par le travail, leur identité varie de manière importante. A ce titre, remarquons que les appellations utilisées par les personnes interviewées pour qualifier leur organisation lorsqu'elles racontaient son histoire – « l'association » pour l'organisation A, la « coopérative » ou l'« entreprise sociale » pour l'organisation B et l'« entreprise » pour l'organisation C – ne sont pas anodines. La perception du marché est bien plus faible dans le cas de l'organisation A, qui produit des services sociaux, que dans le cas des organisations B et C, qui agissent sur des marchés de biens privés. En ce qui concerne l'impulsion réciprocatrice, les groupes à la base des initiatives sont fort différents. Ils proviennent du milieu de l'aide sociale pour l'organisation A, du milieu de l'éducation permanente pour l'organisation B du milieu de l'entrepreneuriat privé lucratif pour l'organisation C. Nous avons vu que, si les trois organisations s'assignent un objectif social d'insertion, la finalité poursuivie varie parmi celles-ci. L'organisation A est une organisation à finalité sociale multiple, puisqu'elle combine un objectif de production de services sociaux avec un objectif d'insertion par le travail. L'organisation C est une organisation à finalité sociale simple : il s'agit de l'insertion de personnes désavantagées sur le marché du travail. La finalité de l'organisation B relève de sa dimension sociale – il s'agit d'une organisation à finalité sociale simple : l'insertion par le travail – et, dans une moindre mesure, de sa dimension politique. En effet, elle entend porter une cause politique qui consiste en la revendication des droits des travailleurs. Cependant, nous avons vu que cette finalité politique a diminué avec le temps, étant aujourd'hui davantage du domaine de l'association β.

7. CONCLUSION

Dans le chapitre précédent, nous avons vu que le développement d'un cadre légal spécifique pour les entreprises sociales d'insertion par le travail, qui les inscrit au sein des politiques actives d'emploi de l'Etat social actif, a permis une reconnaissance publique de ces initiatives. Elles bénéficient ainsi d'une plus grande visibilité et de l'accès à des ressources redistributives pour leur rôle dans l'insertion de personnes défavorisées. L'analyse empirique menée dans ce chapitre montre toutefois que, en ce qui concerne les entreprises sociales agréées en tant que « Entreprise d'insertion » par la Région wallonne, les subsides monétaires liés de manière spécifique à cet agrément ne représentent en moyenne que 30% du total des subsides de ces entreprises, soit 7% de leurs ressources totales. La majorité de leurs subsides est liée à des politiques d'activation accessibles à un ensemble plus large d'opérateurs sous condition d'embauche d'une personne désavantagée sur le marché du travail.

L'institutionnalisation au sein de l'Etat social actif, à travers l'adoption d'un cadre légal spécifique lié à l'insertion, comporte aussi des risques liés à la moindre autonomie des initiatives. Dans l'étude de cas de la Région wallonne, nous percevons que le mode d'encastrement politique des organisations influence de fait les modes d'organisation développés. Le processus d'institutionnalisation décrit comprend une phase d'innovation, de reconnaissance et de développement de politiques publiques (cf. l'analyse institutionnelle menée au chapitre 3), ensuite une phase de relatif formatage, en tension.

Tableau récapitulatif 4.12. Les modes d'organisation en fonction du mode d'encastrement politique, de la voie d'institutionnalisation adoptée par rapport à l'Etat social actif

Mode d'encastrement politique Modes d'organisation	Entreprises sociales d'insertion restées hors décret : associations dans but lucratif	Entreprises sociales d'insertion nées avant le décret et l'ayant adopté par la suite	Entreprises sociales nées dans la foulée du décret
Finalité Toutes, par définition, s'assignent un objectif d'insertion	- Dimension économique intimement liée à la dimension sociale - Finalité sociale multiple (les objectifs d'insertion et de production de services sociaux peuvent s'avérer en tension, public le moins précarisé) - pour deux : finalité politique : développement durable, etc.	- Dimension économique intimement liée à la dimension sociale - Finalité sociale simple (insertion) - pour une : finalité politique : droit au travail	- Dimension économique intimement liée à la dimension sociale - Finalité sociale simple (insertion)
Structures de gouvernance Le plus souvent, mobilisation d'une pluralité de parties prenantes	Surtout des membres de l' équipe permanente de travail => importance relative plus forte accordée à la dimension sociale		Membres du secteur privé à but lucratif aux côtés d'autres types de parties prenantes => davantage d'importance accordée à la dimension économique
Logiques d'échange	Organisations à dominante non-marchande (peu de ressources marchandes, importance des ressources redistributives et réciprocatrices)	Organisations quasi-marchandes ou hybrides (importance des ressources marchandes, moins de ressources redistributives, peu de ressources réciprocatrices)	

Au niveau de la finalité poursuivie, l'agrément « Entreprise d'insertion » assigne à l'entreprise une finalité sociale simple, celle de l'insertion. Nous avons vu que les organisations n'ayant pas adopté l'agrément poursuivent des objectifs sociaux multiples. En ce qui concerne les structures de gouvernance développées, si les conseils d'administration sont en grande majorité composés d'une diversité de parties prenantes afin d'appréhender la réalité multidimensionnelle de l'insertion, les entreprises qui sont nées dans la foulée du décret sont marquées par la présence de membres du secteur privé à but lucratif aux côtés d'autres types de parties prenantes dans les C.A., accordant une attention particulière, un poids relativement plus important, à la dimension économique de l'entreprise. Quant aux logiques d'échanges mobilisées, l'agrément inscrit les entreprises au sein de l'économie sociale dite marchande, la plupart des débats politiques autour de celles-ci se fondant sur la distinction entre organisations marchandes et organisations non-marchandes, traduisant une certaine dichotomie entre l'Etat et le marché. L'analyse empirique montre que l'hybridation des ressources par ces entreprises s'avère plus complexe. Dès lors, s'il est évident que le mode d'encastrement politique cadre l'hybridation des ressources des entreprises, il est intéressant de noter que celles-ci maintiennent à ce niveau une relative marge de manœuvre, en jouant sur une certaine mixité des ressources publiques, sur d'autres subsides monétaires et non-monétaires qui leur sont accessibles par ailleurs.

L'institutionnalisation des entreprises sociales d'insertion par le travail au sein de l'Etat social actif tend donc à revêtir des organisations à finalité sociale simple – l'insertion de publics fragilisés – et plus marchandes. Celles nées dans la foulée du décret sont portées par des groupes plus proches de l'entrepreneuriat privé. Nous pouvons dès lors éclairer les raisons quant au choix d'autonomie des entreprises sociales d'insertion non-institutionnalisées. Ces organisations tendent à adopter des modes d'organisation davantage pluriels.

Si l'institutionnalisation au sein de l'Etat social actif restreint la capacité de l'organisation à développer des modes pluriels d'organisation – l'agrément ne reconnaît qu'une finalité sociale simple à ce type d'organisations et limite la pluralité des ressources –, elle garantit que l'entreprise insère un public particulièrement précarisé. En effet, une finalité sociale multiple peut se trouver en tension, du point de vue du profil du public cible de l'organisation.

Enfin, les études approfondies de cas ont permis d'ancrer notre réflexion dans l'histoire concrète de trois organisations et d'attester de la diversité des entreprises sociales wallonnes d'insertion par le travail. Ces études de cas correspondent à trois voies d'évolution des entreprises sociales d'insertion par le travail au regard du mode d'encastrement politique : non institutionnalisation au sein d'un cadre légal spécifique lié à l'insertion ; émergence non-institutionnalisée et progressive institutionnalisation ; naissance en institutionnalisation. Nous avons pu observer que l'entreprise non institutionnalisée au sein de l'Etat social actif a davantage recours aux politiques d'activation qu'auparavant et, montrer que, les deux entreprises institutionnalisées se positionnent de manière différente face à cette voie d'institutionnalisation : instrumentalisation de l'institutionnalisation avec critique de l'Etat social actif et identification à l'institutionnalisation. Dès lors, si le mode d'encastrement politique a un impact sur les modes d'organisation, il est loin de définir totalement les pratiques organisationnelles.

PARTIE 3 :

L'ETUDE DE CAS SUD

CHAPITRE 5

Analyse institutionnelle de la co-construction du champ de l'économie solidaire

1. INTRODUCTION

Cette partie est consacrée à l'économie solidaire au Brésil, seconde étude de cas de la thèse. Ces organisations sont très diverses, qu'il s'agisse de coopératives populaires de production ou d'achat, de clubs d'échange avec d'éventuelles monnaies sociales, de banques populaires, etc. Elles sont présentes dans un ensemble très varié de secteurs d'activité et sont, de plus, marquées par d'importantes différences régionales et locales – selon, entre autres, qu'elles soient situées dans un contexte urbain ou dans un contexte rural –, étant donné la dimension continentale du pays. En outre, le Brésil est un Etat fédéral, dont l'état d'avancement des législations à destination de l'économie solidaire diffère fortement d'un Etat à l'autre. Il est dès lors difficile de porter un regard sur cette réalité sans rester superficiel ou partiel. Toutefois, un certain nombre de spécificités peuvent être dégagées.

Dans ce chapitre, conformément à la méthodologie de recherche adoptée (cf. chapitre 2), nous développons une analyse institutionnelle de la co-construction du champ de l'économie solidaire entre les organisations, l'espace public et les politiques publiques. Pour rappel, il s'agit de l'étude, selon une approche diachronique, de la manière dont les organisations d'économie solidaire ont interagi avec l'espace public et les pouvoirs publics.

Nous verrons que les politiques publiques à destination du champ sont naissantes et que ce n'est pas l'inscription au sein de celles-ci qui caractérise aujourd'hui principalement le mode d'encastrement politique du secteur. Il s'agit plutôt de sa constitution en acteur politique, sous la forme d'un mouvement social. C'est pourquoi, dans ce chapitre, nous accordons une

attention particulière aux dynamiques d'organisation des régulations autonomes dans l'espace public, aux progressives mises en réseau et à la construction du mouvement social.

Dans le premier chapitre, nous avons vu qu'en Région wallonne, bien qu'elle ait été le fruit de longs débats publics, il existe dans la littérature et parmi les acteurs, une définition relativement stabilisée de l'économie sociale, sous la forme des critères du CWES. Etant donné que ce n'est pas autant le cas au Brésil, ce chapitre visera aussi à dresser les contours de l'économie solidaire.

Nous commençons par présenter l'analyse diachronique de la construction du secteur de l'économie solidaire. Les dynamiques de constitution de l'identité d'économie solidaire nous permettent de saisir l'importance de la dimension politique à l'œuvre dans le champ, entres autres par rapport aux pratiques traditionnelles d'économie populaire. Basée sur cette analyse, nous avançons l'hypothèse selon laquelle des organisations se reconnaissent comme faisant partie de l'économie solidaire, aujourd'hui au Brésil, à travers la mise en avant d'un *discours sur l'autogestion* en tant qu'alternative économique et une inscription au sein d'un *mouvement social* national, aux diverses articulations internationales. Nous terminons le chapitre en dressant quelques enjeux liés aux politiques publiques naissantes.

Le lecteur notera que nous optons pour maintenir dans la thèse le terme d'« articulation », ou « espace d'articulation », fortement mobilisé par les acteurs du champ de l'économie solidaire. En effet, ce terme général permet de faire référence à des échanges, rencontres, rassemblements, etc. d'acteurs, en vue de la poursuite d'un objectif commun et présentant un certain degré d'intentionnalité et de formalisation, mais dont les formes peuvent être diverses (réseau, forum, etc.).

2. ANALYSE INSTITUTIONNELLE DE LA CO-CONSTRUCTION DU CHAMP DE L'ECONOMIE SOLIDAIRE

Pour appréhender la réalité de l'économie solidaire aujourd'hui au Brésil et saisir ce qu'elle représente dans l'espace public, nous commençons par présenter dans cette section la manière dont s'est construit le secteur. Il s'agit de percevoir comment une série d'acteurs, dont le point commun est au départ la question du statut des pratiques économiques alternatives à l'acception dominante de l'économie, se sont forgés progressivement une identité commune, celle d'économie solidaire.

Dans l'étude de cas Sud, nous mobilisons le terme de « Tiers secteur » tel qu'il est entendu en Amérique Latine, c'est-à-dire un secteur privé d'intérêt général (de Melo Lisboa 2003b). Il est donc principalement composé d'associations et n'inclut pas les organisations d'entraide mutuelle, telles que les coopératives populaires qui visent la création de travail et de revenu pour les membres précarisés.

2.1. La coexistence d'un coopérativisme traditionnel et d'un coopérativisme populaire

Le mouvement coopérativiste au Brésil apparaît à la fin du 19^{ème} siècle, à travers l'immigration d'Européens fondant des coopératives selon la doctrine de Charles Fourier (Schmidt et Perius 2003). Les coopératives prirent principalement la forme de coopératives de consommation dans les zones urbaines et de coopératives agricoles dans les zones rurales. La plupart des coopératives de consommation disparurent suite à l'expansion des chaînes de supermarchés. Les coopératives agricoles se sont, au contraire, étendues et certaines se sont transformées en grandes entreprises agro-industrielles, actives notamment dans la monoculture pour l'agro-exportation. Ces coopératives traditionnelles se sont progressivement inscrites dans l'espace public, menant aux premières lois réglementant le coopérativisme qui apparaissent lors du gouvernement populiste de Getúlio Vargas. En 1971, pendant la dictature militaire, l'actuelle structure du système coopérativiste est définie à travers la loi n° 5 764 qui réglemente jusqu'à aujourd'hui les

coopératives⁴⁰. C'est également à ce moment qu'est fondée l'Organisation des Coopératives Brésiliennes (OCB).

A côté de ce coopérativisme traditionnel s'est également développé un ensemble d'organisations dont l'objectif, dans une perspective d'auto-insertion, est d'améliorer les conditions de vie et de générer du revenu pour leurs membres, issus des milieux populaires, exclus des systèmes conventionnels d'emploi, de distribution de revenu et de protection sociale. Regroupées sous la rubrique de « coopérativisme populaire », celles-ci forment encore aujourd'hui la grande majorité des initiatives d'économie solidaire au Brésil, bien que ces dernières se soient largement diversifiées par la suite, comme nous le verrons plus loin. Dans la plupart des cas, ce sont des collectifs de petite taille qui, sous le statut juridique d'association, de coopérative ou en tant que groupe informel, tentent de générer un revenu à travers une activité économique où prime le facteur travail, qui représente le « facteur organisateur » fixant les objectifs de l'entreprise (Razeto 1988). Nous avons vu que les coopératives traditionnelles se sont progressivement transformées en entreprises privées lucratives. Dans le coopérativisme populaire, la logique d'accumulation n'est pas capitaliste : il s'agit de l'« amélioration des conditions de reproduction de la vie de leurs membres », tant matérielles que symboliques (Coraggio 2005, p. 261). Au-delà des fréquentes coopératives de travailleurs, nous trouvons des coopératives de consommation dans le domaine du crédit, de l'habitation, de la santé, de l'éducation, etc. Les coopératives de travailleurs sont actives dans des domaines de production très variés. Certaines sont fortement structurées et dotées d'un capital important, parvenant à générer des revenus conséquents et à être compétitives sur les marchés nationaux, voire internationaux⁴¹. Toutefois, dans la plupart des cas, les coopératives de travailleurs, reflétant les conditions de vie des groupes sociaux à la base de ces organisations, sont dotées de peu de capital, voire n'ont à disposition que la force de travail de

⁴⁰ La loi n° 5 764 du 16 décembre 1971 sur le coopérativisme est toutefois en voie de transformation. Une nouvelle loi sur le coopérativisme a été ratifiée le 04 juillet 2008 par le Président Lula et doit être approuvée par le Congrès National. En effet, nous verrons plus loin que l'une des revendications politiques du mouvement d'économie solidaire est la révision de cette loi de 1971 – considérée comme la plus importante dans le champ de l'économie solidaire –, en vue notamment d'une meilleure adéquation aux réalités du coopérativisme populaire.

⁴¹ A ce sujet, au Brésil aujourd'hui, 57% des initiatives d'économie solidaire, tous types confondus, seraient présentes sur des marchés communautaires ou locaux, 51% sur des marchés municipaux, 26% sur des marchés micro-régionaux, 16% sur des marchés au niveau des Etats fédérés, 7% sur des marchés nationaux et 2% sur des marchés internationaux (SIES 2006).

leurs membres. Elles génèrent de faibles niveaux de revenus, souvent instables, et rencontrent d'importantes difficultés à assurer la survie et le développement de l'organisation. Bon nombre d'entre elles sont informelles⁴², ne parvenant pas à dégager des financements suffisants pour se légaliser.

Coexistent par conséquent au Brésil deux grands types de coopérativisme, un coopérativisme traditionnel et une nouvelle vague de coopératives populaires. Ces deux types de coopérativisme entretiennent certes des relations, notamment à travers l'OCB à laquelle chaque coopérative populaire légalisée en tant que coopérative est tenue de s'affilier. Toutefois, de manière générale, le coopérativisme populaire s'identifie peu au mode d'encastrement politique du coopérativisme traditionnel.

Ainsi, le coopérativisme populaire se sent généralement éloigné de l'acteur politique qu'est l'OCB, au sein duquel il se reconnaît souvent peu. Il se retrouve mal au sein de la loi de 1971 réglementant les coopératives brésiliennes, jugée plus adéquate aux grandes coopératives traditionnelles. Les exigences légales afférentes à l'acquisition du statut – telles que les frais de légalisation, l'exigence d'un nombre minimum de vingt coopérateurs et le système d'imposition – correspondent peu à la réalité et aux spécificités de ces collectifs, souvent de petite taille et générant de faibles revenus.

Seules des coopératives issues du coopérativisme populaire s'inséreront dans la voie d'inscription dans l'espace public qu'est le mouvement de l'économie solidaire, qui se développera par la suite et que nous présenterons plus loin. La partie du coopérativisme populaire qui s'insérera dans le mouvement d'économie solidaire entendra se distinguer fortement de l'OCB et du coopérativisme traditionnel jugé conservateur et n'appliquant pas les principes de l'autogestion, « c'est pourquoi on ne peut pas les considérer comme une partie de l'économie solidaire » (Singer 2002, p.

⁴² A ce sujet, au Brésil actuellement, 33% des initiatives d'économie solidaire, tous types confondus, sont des groupes informels. 54% ont le statut juridique d'association et 11% de coopérative – il semblerait plus facile d'acquérir le statut juridique d'association que celui de coopérative. Les autres 2% partagent des situations diverses, ce sont principalement des sociétés commerciales. Les régions du Sud-est et Sud se distinguent du profil national, en étant majoritairement composées de groupes informels. Ainsi, dans la Région Sud-est, 51% des initiatives d'économie solidaire sont des groupes informels, 31% des associations, 15% des coopératives et 3% partagent d'autres situations. Dans la Région du Sud, 41% sont des groupes informels, 34% des associations, 22% des coopératives et 3% sont dans d'autres situations (SIES 2006).

122).⁴³ Le mouvement revendique de se distinguer des dites « coopératives capitalistes », « fausses coopératives » ou encore dénommées « copergatas », constituées parfois par les pouvoirs publics eux-mêmes. Ce sont des coopératives de travailleurs ne respectant pas les principes coopératifs mais légalisées en tant que coopératives afin de pouvoir engager des travailleurs sous le statut d'indépendant. Cela permet à l'entreprise de s'affranchir des charges patronales liées à l'engagement sous le statut de salarié mais entraîne une précarisation du statut du travailleur qui n'a pas accès aux bénéfices de la sécurité sociale (pension, etc.). L'ensemble de ces éléments participera de l'importance, dans le débat public brésilien, de la question de la définition de critères clairs et discriminants d'économie solidaire qui aillent au-delà du statut juridique.

Afin de pouvoir appréhender l'économie solidaire au Brésil, nous retraçons ci-dessous quelques moments-clé de la définition du secteur. Nous percevons que, si des initiatives associatives et coopératives ont toujours existé et que l'on en compte de nombreuses à la sortie la dictature, ce n'est que lors des années 1990 que s'accroît l'utilisation du terme d'économie solidaire, qui prend force dans l'espace public suite à des mises en réseau. Les Forums Sociaux Mondiaux constituent alors des moments importants de l'histoire récente de l'économie solidaire, puisqu'ils vont héberger la naissance du mouvement social, acteur politique représenté par le Forum Brésilien d'Economie Solidaire.

⁴³ A ce sujet, l'obligation d'affiliation à l'OCB pour les coopératives légalisées est présentée comme anticonstitutionnelle par le mouvement d'économie solidaire, allant à l'encontre du principe de liberté d'association garanti par l'article 5 de la Constitution Fédérale de 1988. Il s'agit surtout de s'opposer à la question de l'autodétermination par l'OCB en tant qu'acteur politique de représentation du coopérativisme. La question est complexifiée par l'importance des ressources de l'OCB issues de la cotisation annuelle des coopératives affiliées.

2.2. De « l'associativisme-coopérativisme », ou « initiatives de création de travail et de revenu », aux « initiatives d'économie solidaire »

Il est évident que les pratiques économiques dont la finalité n'est pas l'accumulation capitaliste existent depuis bien longtemps au Brésil, entreprises notamment par la large parcelle de la population vivant à la marge des circuits formels de l'économie et développant des pratiques d'entraide mutuelle et de solidarité afin de faire face au manque d'accès à des conditions de vie dignes. A partir de la seconde moitié des années 1980, à la sortie du régime militaire, on assiste à un renouvellement de ces projets, suite à la résurgence des mouvements sociaux, de l'action sociale de l'Eglise, des Organisations Non Gouvernementales (ONGs), etc. On observe également à cette époque le développement d'un contingent supplémentaire d'exclus, principalement dans les zones urbaines, en conséquence de la crise caractérisant la « décennie perdue » des économies latino-américaines⁴⁴. Le développement de politiques néolibérales et l'orthodoxie budgétaire imposée par les plans d'ajustement structurel viennent aggraver le manque traditionnel de politiques sociales à même d'affronter ces problèmes (Carvalho de França Filho et Laville 2004, Sarria Icaza 2006).

Face à l'immense crise sociale et au manque de politiques publiques en la matière, les acteurs populaires et les structures d'appui du Tiers secteur accompagnant ces acteurs (ONGs, mouvements sociaux, églises, etc.), voient la nécessité « d'élaborer des options concrètes, alternatives économiques immédiates et de moyen et long terme, amplifiant l'espace de luttes, auparavant principalement centré sur la conquête d'espaces politiques pour transformer des structures injustes ou pour exiger la mise en place de politiques sociales. Apparaissent de nombreuses initiatives, de nouveaux espaces de discussion et de pratique sociale » (Sarria Icaza 2006, p. 2). Furent développés de multiples projets locaux, plus connus sous le nom d'« initiatives de création de travail et de revenu ». A cette époque, on observe de nombreuses associations, coopératives et groupes de production communautaires.

⁴⁴ Il s'agit ici d'une référence aux fortes crises économiques. En effet, sous d'autres points de vue, il est plus difficile de parler de « décennie perdue » dans la mesure où elle représente la réouverture démocratique pour de nombreux pays latino-américains.

Dans les années 1980, émerge le Mouvement des paysans Sans Terre (MST) qui joue un rôle-clé en milieu rural. Il promeut, dans les *assentamentos* de la réforme agraire, une organisation de la production sous forme de coopératives autogestionnaires, coopératives de production agricole et d'élevage. On dénombre aujourd'hui 86 coopératives du MST à travers le pays : coopératives de production agricole et d'élevage, coopératives de prestation de services et coopératives de crédit (Singer 2006). Lors de cette décennie également, suite à une importante sécheresse dans le Nordeste qui entraîna une réaction de la Conférence Nationale des Evêques du Brésil (CNBB), la Caritas Brésilienne⁴⁵ développa dans tout le pays un vaste ensemble de « Projets Alternatifs Communautaires », de création de revenu, autour du thème « la solidarité libère ».

Mais ces initiatives étaient généralement appréhendées, tant dans la littérature scientifique que par les acteurs de terrain, selon les termes d'« associativisme et coopérativisme » ou encore « initiatives de création de travail et de revenu » (Mello et Silveira 1990). Fin des années 1980 et pendant les années 1990, un ensemble d'échanges et rencontres se développe entre travailleurs et structures d'appui au développement de projets associatifs et autogestionnaires entre le Brésil, le Venezuela, le Mexique, la France et l'Espagne (RBSES 2006). C'est lors d'une *première phase d'encastrement politique, sous la forme de mises en réseau*, que se répand au Brésil l'utilisation du terme d'« économie solidaire » pour dénommer ces initiatives.

Singer (2006) relate qu'au milieu des années 1990, les Incubatrices⁴⁶ Technologiques de Coopératives Populaires (ITCPs) des Universités naissent à partir de l'Action de la Citoyenneté contre la Faim et la Misère. Constituées en réseau depuis 1999, elles prestent gratuitement des services d'accompagnement technique à des coopératives populaires lors de la phase d'« incubation ». C'est à cette époque également qu'est fondé le Réseau Unitravail – qui, constitué en fondation, réunit des chercheurs de 92 universités et institutions de l'enseignement supérieur du pays autour de la question du travail – et crée l'Union des Coopératives d'Agriculture Familiale et Economie Solidaire (UNICAFES) – réunissant plus de 700 coopératives. On assiste aussi à une multiplication des réseaux de

⁴⁵ Elle fait partie du Réseau Caritas Internationalis issu de l'action sociale de l'Eglise catholique.

⁴⁶ Nous aurions pu indifféremment traduire le terme d'« incubadora » par « couveuse » ; il s'agit de couveuses d'entreprises.

coopératives de crédit et des initiatives de développement local dans des zones marquées par la pauvreté, telles que le Banco Palmas à Fortaleza.

Le Réseau Brésilien de Socioéconomie Solidaire (RBSES) est créé en 2000, sous l'impulsion de deux ONGs – la Fédération d'Organes pour l'Assistance Sociale et Educationnelle (FASE) et l'Institut de Politiques Alternatives pour le Cône Sud (PACS) –, lors de la « Rencontre Brésilienne de Culture et Socioéconomie Solidaire »⁴⁷ réalisée à Mendes (Rio de Janeiro) où se sont réunis des membres d'initiatives d'économie solidaire et des structures d'appui du Tiers secteur, ainsi que des délégations internationales.

Ce réseau national vise notamment à promouvoir la constitution d'articulations au niveau des Etats fédérés, « l'expansion, à travers la construction de chaînes productives intégrées verticalement et horizontalement et de réseaux de producteurs et consommateurs qui agissent sous une forme coopérative et solidaire, d'un espace croissant de socioéconomie solidaire à l'intérieur du propre capitalisme et en opposition à celui-ci » (RBSES 2006). En effet, étant sans doute actuellement le plus important réseau national d'économie solidaire, il vise toutefois à dépasser la simple défense de ces initiatives pour militer en faveur d'un modèle alternatif de développement. Il tente ainsi de promouvoir dans l'espace public le concept de « socioéconomie solidaire », c'est-à-dire « un mode de vivre qui, dans ses plus diverses formes, respecte l'intégralité de l'être humain », en « subordonnant l'économie à sa finalité qui est de fournir, de manière soutenable, les bases matérielles nécessaires au développement personnel, social et environnemental de l'être humain. La valeur centrale de la socioéconomie est le travail humain, non le capital et sa propriété » (Encontro Latino de Cultura e Socioeconomia Solidárias 1998, p. 7).

Les initiatives d'économie solidaire et les structures d'appui du Tiers secteur soutenant ces initiatives se sont donc organisées en réseaux. De niveaux micro-régional, de l'Etat fédéré, national ou international, ces réseaux concernent soit un type d'initiative d'économie solidaire en particulier (par exemple, les coopératives de crédit), soit l'ensemble des initiatives qui se revendiquent d'économie solidaire. Ce sont des espaces de rencontre d'acteurs qui visent l'échange d'informations, de méthodologies et d'expériences – voire des échanges commerciaux –, la formation, les

⁴⁷ Cette rencontre est née suite à la première « Rencontre Latino-Américaine de Culture et Socioéconomie Solidaires » organisée en 1998 à Porto Alegre. De cette rencontre a émergé l'idée de créer un réseau brésilien et un réseau mexicain dans le domaine.

réflexions communes quant aux problématiques du champ, les discussions et débats quant au positionnement politique, etc.

2.3. Vers une diversification des initiatives d'économie solidaire

La racine de l'économie solidaire la plus ancienne et la plus importante, en termes de nombre d'initiatives, est issue du monde populaire, à travers le coopérativisme populaire. Dans les années 1990, apparaît une autre racine, provenant cette fois du monde formel de l'économie. Il s'agit des coopératives issues des mouvements syndicaux, entre autres de *réponse aux faillites d'entreprises à travers la récupération de celles-ci par les travailleurs*. De fait, la crise industrielle du début des années 1990, et les nombreux licenciements qui en découlent, mettent au défi les secteurs auparavant intégrés dans le marché du travail formel. Les syndicats, en quête de repositionnement, commencent à envisager de nouvelles alternatives. La Centrale Unique des Travailleurs (CUT) – la plus grande centrale syndicale du pays –, entame des actions en matière d'économie solidaire à travers la création en 1999 de son Agence de Développement Solidaire (ADS). Aujourd'hui encore, elle crée des coopératives de crédit solidaire et forme en économie solidaire des militants syndicaux et des membres d'organisations d'appui à l'économie solidaire. L'Association Nationale de Travailleurs d'Entreprises d'Autogestion (ANTEAG) et, quelques années plus tard, l'Union et Solidarité des Coopératives (UNISOL), sont créées suite à la récupération d'entreprises en faillite par les travailleurs qui les transforment en coopératives.

Un exemple emblématique de ce type d'initiatives au Brésil est le projet Catende-Harmonia. Créé en 1995 à travers l'action syndicale de ses travailleurs, le projet visait à éviter la fermeture et la dissolution du capital de l'Usine Catende, productrice de sucre à partir de la canne à sucre depuis 1892 dans l'Etat du Pernambuco. Les 2800 travailleurs acquièrent, à travers des actions judiciaires, le droit d'administrer en autogestion le patrimoine de l'usine.

Suite aux mises en réseau décrites plus haut, d'autres initiatives se développent dans les années 1990 et sont à mentionner, non tant par leur nombre mais en raison de la notoriété, de l'importance symbolique qu'elles

ont acquise dans le champ. D'une part, il y a les initiatives, aux pratiques et méthodologies variées, ayant trait au domaine des finances solidaires et regroupées au Brésil sous la dénomination de « *banques populaires* ». Il s'agit des fonds rotatifs, des banques communautaires et des initiatives de microcrédit. Au sein de ces dernières, se trouvent principalement des coopératives de crédit réalisant des activités de microcrédit à destination d'organisations populaires de petite taille. Quant aux banques communautaires, elles sont organisées au sein du Réseau national de Banques Communautaires. On en dénombre actuellement seulement 6 au Brésil⁴⁸ mais elles sont en expansion suite au succès de l'initiative pionnière et innovante du Banco Palmas au Ceará, fondée en 1998.

D'autre part, il y a les systèmes d'échanges locaux de biens et services, regroupés sous la dénomination de « *clubs d'échange* ». Ces ensembles de personnes échangent des biens et services, avec ou sans monnaie sociale comme instrument de régulation, selon un ensemble très varié de critères décidés par le groupe et qui visent à insérer les relations économiques dans des logiques sociales. Bien que ce phénomène n'ait pas pris l'ampleur qu'il a eue en Argentine suite à la crise, on dénombre actuellement plus de 80 clubs d'échange au Brésil.

Enfin, on assiste aussi à des *tentatives d'intégration horizontale et verticale des initiatives d'économie solidaire*. Tout d'abord, en ce qui concerne l'intégration horizontale, mentionnons que les initiatives d'économie solidaire ont souvent un fort ancrage territorial. Elles entretiennent alors des liens étroits avec la communauté où elles s'insèrent et développent des solidarités non seulement entre les membres de l'initiative mais également vis-à-vis d'autres personnes défavorisées du territoire d'appartenance, souvent le quartier. Elles deviennent aussi parfois les protagonistes de revendications sociales concernant ce territoire.⁴⁹ Entreprises en majorité par des couches particulièrement défavorisées de la population, issues de zones urbaines ou rurales caractérisées par un faible accès aux services publics, elles s'organisent parfois afin de tenter de répondre de manière intégrée aux besoins sociaux non-satisfaits des membres du territoire. Elles s'inscrivent

⁴⁸ Dans l'Etat du Ceará, le Banco Palmas (Fortaleza), le Banco Bassa (Santana do Acaraú), le Banco Serrano (Palmácia) et le Banco PAR (Paracuru). Dans l'Etat de Espírito Santo, le Banco Terra (Vila Velha) et le Banco Bem (Vitória).

⁴⁹ A ce sujet, selon les données du SIES (2006), 58% des initiatives d'économie solidaire interrogées déclarent être impliquées dans une action sociale ou communautaire.

alors dans une *perspective de développement local*, à travers la mise en place d'initiatives d'économie solidaire. Ainsi, on observe certaines associations qui développent à la fois production de biens, prestation de services, finances solidaires, clubs d'échange, etc.⁵⁰

En ce qui concerne l'intégration verticale de diverses initiatives d'économie solidaire, il s'agit des récents efforts de constitution de *chaînes de production d'économie solidaire*, où tous les maillons de la chaîne sont constitués par des produits issus de l'économie solidaire.⁵¹ De telles chaînes sont généralement créées en vue, d'une part, de renforcer l'ensemble de ses composants et, d'autre part, de s'inscrire dans une perspective de

⁵⁰ L'exemple emblématique en la matière, étant donné son caractère innovant, est celui de l'Association des habitants de l'ensemble d'habitations Palmeiras (ASMOCONP), située dans la périphérie de la ville de Fortaleza dans l'Etat du Ceará, plus connue sous le nom de « Banco Palmas » (de Melo Neto Segundo et Magalhães 2003). L'association a tout d'abord joué un rôle décisif dans l'urbanisation du quartier qui était au départ une *favela*. Ensuite, elle a créé en 1998 une banque populaire, le « Banco Palmas », qui réalise des microcrédits à destination de diverses initiatives d'économie solidaire qui composent une grande partie du tissu productif local et qui sont actives dans l'artisanat (« Palmarf »), la confection de vêtements (« Palmafashion »), le matériel de nettoyage (« Palmalimpe ») et les produits naturels (« Palmanatus »), etc. Pour inciter à la consommation solidaire locale, une carte de crédit (« Palmacard »), un club d'échange avec adoption d'une monnaie sociale (le « Palmares ») et un magasin solidaire qui coordonne un système d'achats groupés et de ventes de produits du quartier ont été mis en place. Ont également été développés un projet d'élevage de poulets, un laboratoire d'agriculture urbaine (LAU), une école de formation, un centre d'études en socioéconomie solidaire, etc. (Carvalho de França Filho et Torres Silva Júnior 2005).

Citons également, à la suite de Carvalho de França Filho (2006), l'exemple de l'Association des Petits Agriculteurs du Municip de Valente (APAEB) dans l'Etat de Bahia. Dans un contexte rural, « cette association développe plusieurs activités : l'industrialisation et la commercialisation de produits agricoles, des services de conseil technique et de formation auprès des producteurs, l'usage de technologies socialement appropriées, l'attribution de crédits adaptés aux conditions de vie des familles paysannes de la région, une école de formation agricole, etc. Dans un contexte local marqué, d'une part, par le climat aride et les fréquentes vagues de sécheresses et, d'autre part, par une culture politique clientéliste, l'association tente de promouvoir une alternative sur le plan du développement local visant principalement la garantie de conditions de vie dignes pour les familles du territoire d'appartenance » (p. 63).

⁵¹ Un exemple emblématique est le cas de la filière nationale de coton biologique dont les vêtements sont vendus sous la marque « Justa Trama ». Des agriculteurs du Ceará – dans le Nordeste – produisent le coton, qui est filé dans une firme récupérée par les travailleurs et tissé dans une autre firme récupérée, toutes deux situées à São Paulo – dans le Sudeste. Le tissu est alors cousu par diverses coopératives des Etats du Rio Grande du Sud et de Santa Catarina – dans le Sud. Celles-ci produisent alors des habits sous la marque « Justa Trama », qui a récemment lancé ses premiers modèles lors d'un défilé de mode réalisé à Rio de Janeiro (Singer 2006).

développement alternatif, par la production de biens entièrement conçus à travers l'économie solidaire. De telles initiatives sont, aujourd'hui, encore peu nombreuses. En effet, selon les données du SIES (2006), seules 6% des initiatives d'économie solidaire au Brésil se fournissent, en partie ou totalement, auprès d'autres initiatives d'économie solidaire. 9% déclarent vendre ou échanger leur production, en partie ou totalement, avec d'autres organisations d'économie solidaire. Nous mentionnons toutefois ces chaînes de production parce qu'elles sont au centre de nombreux débats et projets.

2.4. Des réseaux d'économie solidaire au mouvement d'économie solidaire et au Secrétariat National d'Economie Solidaire

Malgré les nombreuses articulations régionales, nationales et internationales, c'est principalement à partir de 2001, autour des successifs Forums Sociaux Mondiaux à Porto Alegre, que se cristallise l'identité d'économie solidaire au Brésil. Surtout, c'est à partir de là que celle-ci gagne de la vigueur dans l'espace public, à travers un travail d'articulation nationale visant à se constituer en tant que *mouvement social*, pour défendre l'économie solidaire comme modèle de développement alternatif au capitalisme. *La construction de cet acteur politique correspond à une seconde phase d'encastrement politique, qui caractérise aujourd'hui le secteur.*

Des développements ci-dessous, nous percevons que ce mouvement fut impulsé par un groupe de structures d'appui au développement de l'économie solidaire, qui s'est ensuite élargi à d'autres protagonistes, en particulier les propres initiatives d'économie solidaire, pour constituer le Forum Brésilien d'Economie Solidaire représentant le mouvement.

Ce dernier est toutefois profondément lié à un parti émergent concomitamment sur la scène gouvernementale nationale et qui accède à ses revendications en créant le Secrétariat National d'Economie Solidaire. Il s'agit là de la *naissance, au niveau national, d'une troisième phase d'encastrement politique, à travers le développement de politiques publiques à destination du champ.*

2.4.1. Le Forum Social Mondial et la constitution du Groupe de Travail Brésilien d'Economie Solidaire

A l'occasion de l'organisation du premier Forum Social Mondial à Porto Alegre en 2001, s'est constitué un groupe de travail national, connu sous le nom de Groupe de Travail Brésilien d'Economie Solidaire ou « GT Brésilien ». Il était en charge de négocier, auprès du Comité Organisateur du Forum, un agenda d'activités en matière d'économie solidaire, en vue de promouvoir la problématique au sein du Forum et d'organiser différents acteurs nationaux et internationaux autour la question. Lors du second Forum Social Mondial à Porto Alegre en 2002, c'est à nouveau le GT Brésilien qui est en charge de coordonner les activités liées à l'économie solidaire. Il est assisté cette fois par un « GT Gaúcho »⁵².

Il faut noter que ce groupe était composé d'ONGs et de réseaux d'appui au développement de l'économie solidaire, agissant en milieu urbain et rural, émanant de l'action sociale de l'Eglise catholique, de syndicats, d'universités, de mouvements sociaux populaires, etc., ainsi que des représentants de préfectures et du gouvernement de l'Etat du Rio Grande du Sud, jugés progressistes et où il existait déjà des actions gouvernementales en faveur de l'économie solidaire.⁵³

2.4.2. Du GT Brésilien au Secrétariat National d'Economie Solidaire et au Forum Brésilien d'Economie Solidaire

Lors du second semestre de l'année 2002, le GT Brésilien, en plus d'organiser les activités liées à l'économie solidaire au sein du troisième Forum Social Mondial, rassembla différents acteurs, à nouveau

⁵² « Gaúcho » signifie originaire du Rio Grande du Sud.

⁵³ Le GT Brésilien était composé de la Caritas brésilienne, de la FASE, de l'Institut Brésilien d'Analyses Sociales et Economiques (IBASE), du PACS, du RBSES, de l'ANTEAG, de l'ADS/CUT, de la Confédération des Coopératives de Réforme Agraire Brésilienne (Concrab) du MST, de l'Association Brésilienne d'Institutions de Microcrédit (ABCRED) (participation à partir de 2003), du Réseau Universitaire d'ITCPs (participation à partir de 2002), du Réseau Unitravail (participation à partir de 2003), le Gouvernement du Rio Grande du Sud (participation de 1999 à 2002), la Préfecture de Porto Alegre (participation de 2000 à 2004) et les Préfectures de São Paulo et Recife (participation à partir de 2002) qui développaient des actions à destination de l'économie solidaire.

principalement issus du Tiers secteur, en vue de garantir la représentation du thème de l'économie solidaire dans la campagne présidentielle de cette année. Ils décidèrent d'appuyer le candidat Luis Inácio Lula da Silva, du Parti des Travailleurs (PT), identifié aux couches populaires et aux causes progressistes et considéré comme le seul à même d'intégrer l'économie solidaire dans son programme de gouvernement, malgré sa coalition avec des partis jugés conservateurs – parmi lesquels le Parti Libéral (PL) et Parti Travailliste Brésilien (PTB).

C'est lors du second tour des élections présidentielles que l'articulation réalisée par le GT Brésilien décide de revendiquer un espace qui puisse développer des politiques publiques à destination de l'économie solidaire. En octobre 2002, Luiz Inácio Lula da Silva est élu président du Brésil et des négociations sont entamées avec des représentants du nouveau gouvernement. C'est ainsi que le GT Brésilien adresse une lettre au gouvernement Lula, mentionnant des recommandations pour le développement de l'économie solidaire dans le pays, revendiquant la mise en place d'une politique d'appui à l'économie solidaire et la création d'un Secrétariat National d'Economie Solidaire (SENAES). Pour coordonner ce dernier, il indiqua le professeur de l'Université de São Paulo, Paul Singer, issu du milieu syndical, membre du PT et considéré comme un protagoniste du mouvement d'économie solidaire naissant.

La lettre est amplement divulguée, appelant à l'adhésion de « militants du mouvement de l'économie solidaire » et les convoquant pour une Plénière de construction d'un « agenda d'intérêts communs pour l'ensemble du mouvement de l'économie solidaire » (FBES 2006). Ce n'est qu'à partir de ce moment, alors que les négociations avec le PT sont déjà entamées, que le mouvement naissant s'ouvre davantage à d'autres protagonistes, en particulier les acteurs à la base des initiatives, c'est-à-dire les propres organisations d'économie solidaire.

Une première Plénière Nationale d'Economie Solidaire est réalisée à São Paulo en décembre, en vue d'augmenter les adhésions à la lettre adressée au gouvernement Lula. Elle réunit environ 200 acteurs de l'économie solidaire de l'ensemble des régions du pays : travailleurs de coopératives et associations, structures d'appui au développement de l'économie solidaire et représentants des pouvoirs publics. Citons, outre les membres du GT Brésilien, des représentants du projet Catende-Harmonia, de l'Articulation du Semi-Aride (ASA), du « Mutirão »⁵⁴ de la CNBB, de certains forums de

⁵⁴ La notion de « mutirão » renvoie à l'idée de chantier collectif.

coopérativisme populaire déjà constitués, ainsi que des représentants des Préfectures de São Paulo et de Belém et du gouvernement de l'Etat du Rio Grande du Sud, considéré comme l'un des Etats fédérés les plus actifs en matière d'économie solidaire.⁵⁵ Il fut mentionné que la plénière avait pour objectif de « construire l'économie solidaire en tant que stratégie de développement pour la société brésilienne » (FBES 2006). Est créé à ce moment le Réseau brésilien de représentants des pouvoirs publics d'appui à l'économie solidaire, devenu un acteur important du secteur.

A l'occasion du troisième Forum Social Mondial, en janvier 2003, le gouvernement Lula confirme la création d'un nouveau Secrétariat, le SENAES, dont la direction fut confiée à Singer, conformément aux revendications du mouvement. Pour les acteurs du mouvement, la nouvelle est accueillie comme « une conquête de tous ceux et celles qui travaillent en faveur de l'économie solidaire depuis plus d'une décennie » (FBES 2006). Ce Forum accueille également la seconde Plénière Nationale d'Economie Solidaire où il fut décidé de mettre en place un « grand processus de mobilisation populaire » (FBES 2006) dans les Etats de la Fédération afin de débattre sur l'identité de l'économie solidaire au Brésil – sous la forme d'une « Charte de principes » –, sur une « Plate-forme de luttes » communes et sur le caractère et la composition d'un « Forum National d'Economie Solidaire » à créer (FBES 2006). C'est ainsi que, pour préparer la troisième Plénière Nationale d'Economie Solidaire, des plénières d'économie solidaire ont été organisées dans 18 Etats de la Fédération.

Le SENAES fut formellement créé en juin 2003, par décret présidentiel⁵⁶, au sein de l'un des ministères les plus anciens de l'administration publique brésilienne, le Ministère du Travail et de l'Emploi (MTE), considéré comme l'un des ministères les plus importants pour un gouvernement dit populaire, avec de fortes racines dans le milieu syndical.

La troisième Plénière Nationale d'Economie Solidaire réunit, à Brasília, en juin 2003, plus de 800 représentants issus des plénières organisées dans les Etats fédérés. La Plénière approuva une Charte de principes, qui devint la Charte de principes du Forum Brésilien d'Economie Solidaire afin de « constituer son identité » (FBES 2006). Il fut décidé, à titre de convention, que la terminologie d'« économie solidaire » serait désormais utilisée, parce

⁵⁵ En effet, cet Etat, où l'immigration italienne fut importante, se distingue par sa tradition coopérative mais aussi associative et les initiatives d'économie solidaire y ont plus tôt compté sur d'importants réseaux d'appui.

⁵⁶ Diário Oficial da União – Seção 1 – Decreto n° 4 764.

que considérée comme la plus universelle parmi les diverses terminologies véhiculées.

Dans cette Charte de principes qui fonde l'identité du mouvement, l'économie solidaire est caractérisée par un vaste ensemble de principes non-définis, tels que « la valorisation sociale du travail humain ; la satisfaction pleine des nécessités de tous en tant qu'axe de créativité technologique et d'activité économique ; la reconnaissance du lieu fondamental de la femme et du féminin dans une économie fondée sur la solidarité ; la recherche d'une relation d'échange respectueuse de la nature ; les valeurs de coopération et de solidarité ». Elle a pour valeurs : « la valeur centrale du travail, du savoir et de la créativité humains et non le capital, l'argent et sa propriété sous une quelconque forme ; des pratiques fondées dans des relations de collaboration solidaire, inspirées par des valeurs culturelles qui placent l'être humain comme sujet et finalité de l'activité économique au lieu de l'accumulation privée de la richesse en général et du capital en particulier ; la recherche de l'unité entre production et reproduction, évitant la contradiction fondamentale du système capitaliste qui développe la productivité mais exclut chaque fois davantage les travailleurs de l'accès à ces bénéfices ; la recherche d'une autre qualité de vie et de consommation, ce qui requiert la solidarité entre les citoyens du centre et ceux de la périphérie du système mondial ; l'efficience ne peut se limiter aux bénéfices matériels d'une organisation, mais se définit aussi en tant qu'efficience sociale, en fonction de la qualité de vie et du bonheur de ses membres, et, en même temps, de tout l'écosystème » (FBES 2006). Cette longue énumération de principes éthiques et moraux reflète l'importance accordée aux valeurs au sein des discours portés par les acteurs s'identifiant à l'économie solidaire. Nous pouvons y percevoir le rôle joué par les structures d'appui du Tiers secteur dans la construction du discours sur l'économie solidaire, la mise en avant explicite de tels principes distancés de la pratique n'étant pas *a priori* une caractéristique du monde populaire. Ne définissant pas comment ces valeurs se déclinent dans la pratique, une telle construction de l'identité permet de réunir des acteurs non homogènes, issus de différentes racines, nous y reviendrons. Toutefois, tous s'accordent, d'une part, pour s'opposer au capitalisme et, d'autre part, pour présenter l'économie solidaire comme un modèle de développement. Dans la Charte de principes, l'économie solidaire est considérée comme émergeant de « la lutte historique des travailleurs, en tant que défense contre l'exploitation du travail humain et alternative au mode capitaliste d'organisation des relations des êtres humains entre eux et de ceux-ci avec la nature ». « Elle constitue le fondement d'une globalisation humanisante, d'un développement durable, socialement juste et tourné vers

la satisfaction rationnelle des besoins de chacun et de tous les citoyens de la Terre, suivant un chemin intergénérationnel de développement durable dans la qualité de vie » (FBES 2006).

La Plénière approuva aussi une Plate-forme de luttes, présentant les revendications du mouvement et qui fit ensuite partie du plan d'action du SENAES, servant de guide aux politiques menées. Cette Plate-forme demande au SENAES de développer, en dialogue avec le Forum Brésilien d'Economie Solidaire, des politiques publiques « interdisciplinaires, transversales, intersectorielles, qui soient adéquates à l'expansion et au renforcement de l'économie solidaire dans le pays ». Elle demande de « les exécuter de manière stratégique, particulièrement en ce qui concerne la législation, les finances solidaires, les réseaux de production, de commercialisation et de consommation, la démocratisation de la connaissance et de la technologie, l'éducation et la communication » (FBES 2006). Il s'agit par exemple de l'élaboration d'une législation adéquate à l'économie solidaire, « reconnaissant légalement ses différences par rapport au secteur étatique et au secteur privé marchand » (FBES 2006), d'un système de taxation spécifique pour les initiatives d'économie solidaire et d'une nouvelle législation pour les coopératives – réglementées actuellement, nous l'avons mentionné, par la loi du coopérativisme de 1971.

2.4.3. La construction du Forum Brésilien d'Economie Solidaire et le développement des Forums d'économie solidaire

Enfin, la Plénière institua le Forum Brésilien d'Economie Solidaire (FBES), dont l'objectif est « d'articuler et de mobiliser les bases de l'économie solidaire à travers le pays, autour de la Charte de principes et de la Plate-forme de luttes approuvées lors de la plénière, et d'être l'interlocuteur du gouvernement, en particulier du SENAES récemment créé. La troisième plénière nationale créa ainsi le FBES pour deux tâches : la mobilisation et la médiation » (FBES 2006). La Plénière définit également la composition et le fonctionnement du FBES.

La mobilisation autour de la constitution du FBES mena à des articulations d'acteurs – ou à la consolidation d'articulations existantes, telles que le

Forum de Coopérativisme Populaire de l'Etat de Rio de Janeiro⁵⁷ –, aux différents niveaux politico-administratifs de la Fédération. En effet, il fallait constituer des forums « micro-régionaux » ou « municipaux » d'économie solidaire, envoyant des représentants aux forums d'économie solidaire des Etats fédérés, envoyant à leur tour des représentants au FBES⁵⁸. Ce processus est encore en construction aujourd'hui. L'objectif est de construire les ramifications locales de ce rassemblement d'acteurs, entre autres « afin que chaque protagoniste se reconnaisse dans le mouvement de l'économie solidaire » (FBES 2006).

Les Forums constituent le corps du mouvement social d'économie solidaire, l'outil principal par lequel il se structure et interagit avec les pouvoirs publics. Il est intéressant de noter que le SENAES, en collaboration avec les Délégations Régionales du Travail (DRTs), a participé à la création de certains Forums d'économie solidaire des Etats fédérés, jouant de la sorte un rôle dans la construction même du mouvement d'économie solidaire. Autrement dit, les régulations de contrôle ont joué un rôle dans l'organisation politique des régulations autonomes. La troisième phase naissante d'encastrement politique, à travers la mise en place de politiques publiques, a donc participé à la construction de la seconde, du mouvement d'économie solidaire. Il a contribué, et contribue, au développement de l'identité d'économie solidaire, menant plusieurs campagnes visant à ce que des coopératives populaires se reconnaissent comme faisant partie de l'économie solidaire.⁵⁹

Conformément au schéma 5.1. ci-dessous, les Forums d'économie solidaire sont tripartites, composés de trois types d'acteurs, représentant « trois segments du mouvement d'économie solidaire au Brésil » (FBES 2006) : les initiatives d'économie solidaire, les organisations du Tiers secteur et les

⁵⁷ En effet, créé en 1996, ce Forum est la première structure du pays en la matière, la première articulation d'économie solidaire au niveau des Etats fédérés. C'est pourquoi il fut décidé de conserver, lors du processus de constitution des Forums d'économie solidaire des Etats fédérés, son nom originel : le Forum de Coopérativisme Populaire de l'Etat de Rio de Janeiro (FCP).

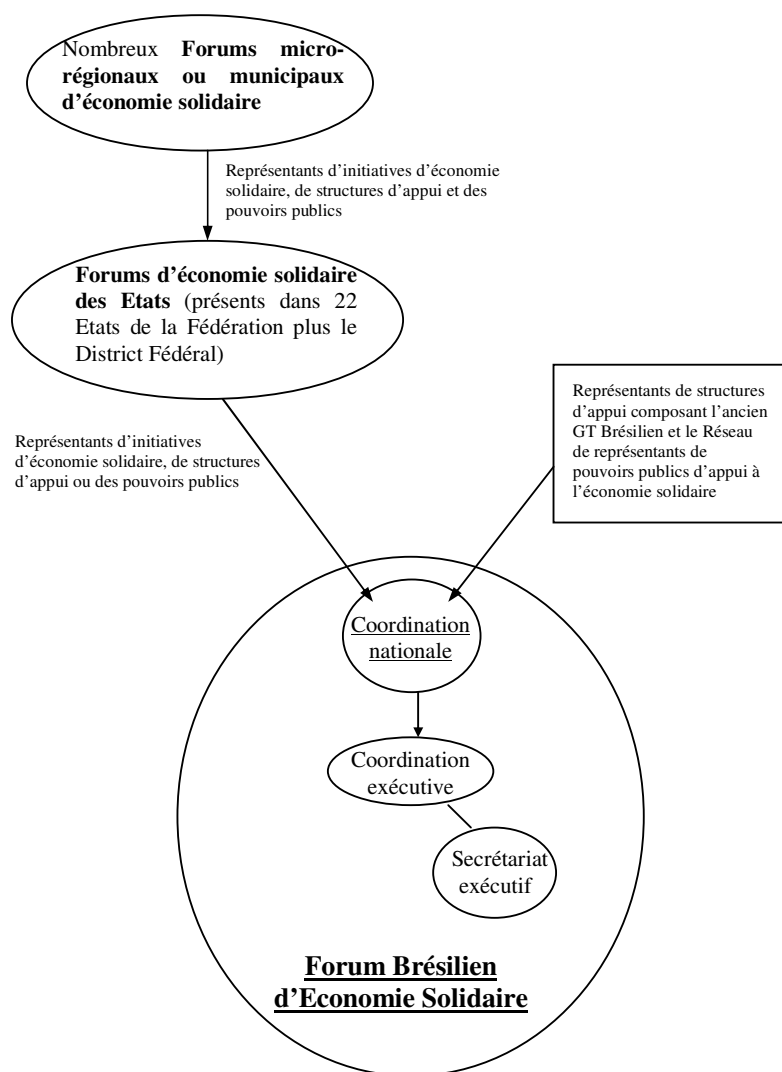
⁵⁸ Il s'agit de trois représentants par Etat fédéré : deux représentants d'initiatives d'économie solidaire – un pour la zone urbaine, l'autre pour la zone rurale – ainsi qu'un représentant de structures du Tiers secteur d'appui au développement de l'économie solidaire ou un représentant de pouvoirs publics locaux.

⁵⁹ Des campagnes de diffusion de l'économie solidaire ont été réalisées par le SENAES, principalement auprès des populations pauvres et marginalisées. Ceci en vue « d'incorporer à l'économie solidaire une quantité considérable de groupes informels et d'associations, qui travaillent ensemble et partagent les décisions, les responsabilités et les résultats de leurs activités » (Singer 2006, p. 205).

réseaux d'appui au développement de l'économie solidaire – acteurs intermédiaires que nous avons dénommés « structures d'appui » – et des représentants des pouvoirs publics actifs en matière d'économie solidaire⁶⁰. Le FBES quant à lui se structure, d'une part, par les représentants (élus) des Forums d'économie solidaire des Etats et, d'autre part, et ce de manière permanente, par des représentants des douze structures d'appui qui composaient l'ancien GT Brésilien. Les anciens membres du GT ont donc acquis une place privilégiée au sein du FBES, en raison du rôle joué dans le processus de constitution du mouvement d'économie solidaire.

⁶⁰ Dans ce cas, nous traduisons « gestores públicos » par « représentants des pouvoirs publics ». Ceux-ci sont toutefois entendus dans un sens large, puisque peuvent être inclus dans cette catégorie des représentants d'entreprises publiques ou semi-publiques, telles que la Petrobrás ou la Caixa Econômica Federal.

Schéma 5.1. Structure des Forums d'économie solidaire



Spécificités des Forums

Les Forums sont, comme les réseaux, des espaces d'articulation d'acteurs – dont l'engagement est volontaire – en vue de leur renforcement. Ils présentent également une dimension d'assistance technique aux initiatives et une dimension d'action politique. Cependant, contrairement aux réseaux, structurés de manière plus diffuse et davantage horizontale, les forums visent à constituer un corps organisé dans un champ. Dès lors, ils sont agencés systématiquement à chaque niveau de pouvoir administratif : un seul Forum est présent à chaque échelon, concernant toujours l'ensemble des initiatives du champ – et non parfois des segments de celui-ci – et envoyant des représentants au niveau suivant. Surtout, ils ont ceci de particulier, par rapport au mode plus commun d'articulation de la société civile en réseaux, qu'ils s'ouvrent à la présence en leur sein des pouvoirs publics avec lesquels ils entretiennent une relation plus étroite. Dès lors, bien que les Forums revendiquent leur autonomie par rapport aux pouvoirs publics en se présentant comme des espaces d'articulation de la société civile, cet acteur politique peut devenir, selon les configurations politiques au pouvoir, l'intermédiaire-clé vis-à-vis de l'Etat lors de la négociation et la construction de politiques publiques.

Dans le cas du FBES, il a été constitué de manière articulée au SENAES, obtenant un statut différencié par rapport aux autres articulations brésiliennes en matière d'économie solidaire – bien que plusieurs d'entre elles se retrouvent dans le FBES. Dès sa conception, il fut décidé qu'il serait l'interlocuteur privilégié du SENAES, considéré comme le délégué du mouvement d'économie solidaire, comme regroupant la plupart de ses acteurs et agrégeant ses principales formes d'expression. Le SENAES – composé par ailleurs de membres se revendiquant du mouvement d'économie solidaire – et le FBES, se réunissant très régulièrement à Brasília⁶¹, mènent la plupart de leurs actions en commun, selon une relation de concertation. Le SENAES finance une partie importante des activités du FBES, ainsi que la structure de son Secrétariat Exécutif⁶². Nous reviendrons, au point 3.2.3., sur cette relation étroite entre régulations autonomes et régulations de contrôle et sur l'influence de la troisième phase naissante d'encastrement politique sur la seconde de constitution en mouvement social.

⁶¹ En moyenne une fois par semaine.

⁶² A travers une convention signée entre l'ADS de la CUT et la Fondation Banque du Brésil (FBB).

Le mouvement se structure à travers les forums. A ce sujet, il faut mentionner que la pratique de forums n'est pas propre au mouvement d'économie solidaire. Elle se retrouve dans d'autres domaines d'action politique de la société civile brésilienne. Suite à la réouverture démocratique du Brésil, la lutte pour la démocratie et pour une « nouvelle citoyenneté » sont au cœur de maintes revendications dans l'espace public. Il s'agit de permettre aux membres de la société d'être des sujets porteurs de droits, en ce compris celui de participer à la gestion de la cité. Dans ce cadre, se sont constitués dans les années 1990 un ensemble d'expériences visant la construction d'espaces publics : soit des espaces tentant d'amplifier et de démocratiser la gestion de l'Etat, tels que les budgets participatifs, soit des espaces tentant de promouvoir un large débat au sein de la société civile sur des thèmes exclus de l'agenda public, tels que les forums (Dagnino 2002). Il y a donc un lien entre l'économie solidaire, en tant que mouvement social et projet de société, et le renforcement des espaces de participation citoyenne. Nous reviendrons sur ce point plus loin dans le chapitre.

2.4.4. Sur l'insertion des initiatives d'économie solidaire dans le mouvement

La troisième Plénière Nationale d'Economie Solidaire et la mobilisation pour la constitution du FBES ont également mené, sous l'impulsion et avec l'appui du FBES et du SENAES, à la réalisation, à Brasília en août 2004, de la « première Rencontre Nationale des Expériences d'Economie Solidaire », où se sont réunis environ 2 500 représentants de travailleurs issus de rencontres réalisées dans l'ensemble des Etats de la Fédération.

Le renforcement de l'articulation politique des acteurs de l'économie solidaire et de son action dans l'espace public a entraîné une croissance des initiatives d'économie solidaire (SIES 2006). On dénombre aujourd'hui 21 859 initiatives d'économie solidaire dans 2 274 municipalités de la Fédération, c'est-à-dire dans 41% des municipalités brésiennes⁶³. Les

⁶³ L'Etat fédéré où le nombre d'initiatives d'économie solidaire est le plus élevé est celui du Rio Grande du Sud, dans la Région du Sud, correspondant à 10,9% des initiatives brésiennes. Ensuite, ce sont le Ceará – 8,4% des initiatives brésiennes –, Bahia – 7,3% des initiatives brésiennes –, le Piauí – 7,1% des initiatives brésiennes – et le Pernambuco – 6,7% des initiatives brésiennes – de la Région du Nordeste. L'Etat de Rio de Janeiro, de la Région du Sudeste, arrive ensuite avec 4,8% des initiatives brésiennes (SIES 2006). Il faut

initiatives d'économie solidaire comptent aujourd'hui 1 687 496 membres⁶⁴ (SIES 2009).

Les nouvelles initiatives d'économie solidaire ont eu tendance à s'insérer quasi automatiquement dans le mouvement d'économie solidaire, étant pour beaucoup nées au sein de celui-ci ou dans son contexte d'émergence. Mais de nombreuses coopératives populaires ne se sont pas inscrites dans le mouvement d'économie solidaire. Elles n'ont pas adopté ce mode d'encastrement politique, ne participant pas aux espaces d'articulation du mouvement, à ses réseaux et forums. Certaines ne s'identifient pas comme étant des initiatives d'économie solidaire. Les données dont nous disposons à ce sujet concernent l'ensemble des potentielles initiatives d'économie solidaire, tous types confondus : selon le SIES (2006), 42% des initiatives identifiées participent à des réseaux et/ou forums d'économie solidaire.⁶⁵

Pour dénombrer ces initiatives, le SENAES a mis en place, en concertation avec le FBES, un programme de constitution d'une cartographie des initiatives d'économie solidaire sur l'ensemble du territoire national, nommé « Système National d'Informations sur l'Economie Solidaire » (SIES). Le lecteur remarquera que nous nous référons, à plusieurs reprises dans le chapitre, aux données issues du SIES. Nous utilisons cette base de données parce qu'elle est actuellement la seule disponible quant à l'économie solidaire au niveau national. Nous devons toutefois rester attentifs quant à la qualité de ces données. Premièrement, celles-ci sont probablement sous-évaluées, étant donné, d'une part, les difficultés et limites rencontrées pour identifier et atteindre les initiatives sur l'ensemble du territoire et, d'autre part, le fait que le système soit encore en construction. Deuxièmement, les critères utilisés pour identifier les initiatives d'économie solidaire ne font pas l'unanimité parmi les acteurs de terrain et sont l'objet de débats.⁶⁶ Quelques initiatives, se réclamant d'économie solidaire et participant aux forums locaux, mais ne correspondant pas à la définition adoptée, ne se sont pas

toutefois mentionner que les Etats fédérés varient très fort en termes de superficie et de nombre d'habitants.

⁶⁴ Sur une population de 192 396 305 habitants (IBGE 2009).

⁶⁵ Si nous distinguons les situations régionales, nous constatons que, dans les Régions du Sud et du Sud-est, les initiatives d'économie solidaire participent à des réseaux et/ou forums d'économie solidaire au-delà de la moyenne nationale – respectivement 52% et 49% des initiatives (SIES 2006).

⁶⁶ En effet, l'objet d'un tel recensement n'est pas neutre. Il a été parfois mentionné que, ne pouvant se baser sur le statut juridique pour identifier les initiatives d'économie solidaire, celles qui auront été cadastrées seraient les bénéficiaires d'éventuelles futures politiques publiques.

vues cadastrées dans le système.⁶⁷ Les enquêtes réalisées sur l'ensemble du territoire afin de composer le SIES ont participé au développement de l'identité de l'économie solidaire au Brésil. Un nombre important d'initiatives de création de travail et de revenu se sont ensuite reconnues comme faisant partie de l'économie solidaire. Comme nous l'avons déjà relevé, la troisième phase d'encastrement politique, à travers la mise en place de politiques publiques à destination du champ, a aussi participé au renforcement de son identité.

Les coopératives populaires insérées dans le mouvement, celles qui ont adopté ce mode d'encastrement politique, combinent désormais plus étroitement création de travail et de revenu et dimension politique, cette dernière dimension étant auparavant plus caractéristique des mouvements sociaux que des coopératives populaires.

Notons qu'il en va de même pour certaines autres coopératives populaires qui, bien qu'elles ne se soient pas insérées dans le mouvement d'économie solidaire, qu'elles n'aient pas adopté ce mode d'encastrement politique, ont aussi développé des processus d'inscription dans l'espace public à travers des mises en réseau, mais autour d'une autre identité. C'est le cas, par exemple, des coopératives, associations et groupes informels de récupérateurs de déchets (« *catadores* »), actifs dans la récolte, le tri en vue du recyclage et la récupération de déchets. Nombreux sont organisés au sein de réseaux de récupérateurs et/ou dans le Mouvement National des Récupérateurs de Matériaux Recyclables (MNCR) aux ramifications régionales et dans les Etats fédérés.⁶⁸ Bien que le MNCR, de même que d'autres réseaux de récupérateurs, entretiennent des liens étroits avec le mouvement d'économie solidaire, ceux-ci ne sont pas représentés en tant que tel au sein du FBES. L'identité qui regroupe ces acteurs est celle de « membres de la catégorie des récupérateurs » et non tant celle de « travailleurs de l'économie solidaire ».

⁶⁷ Il s'agit aussi des producteurs individuels participant aux espaces locaux d'articulation du mouvement.

⁶⁸ Créé en 1999 et développant des articulations latino-américaines dans le domaine, le MNCR vise la défense et la « valorisation de la catégorie du récupérateur qui est un travailleur comme un autre », « l'organisation de cette catégorie dans la solidarité de classe » – la classe populaire, « pauvre » et « opprimée » « par les structures du système social » –, « dans la recherche d'une société plus juste et meilleure pour tous ». Ils « luttent pour l'autogestion de leur travail et le contrôle de la chaîne productive du recyclage » (MNCR 2006).

2.5. Récapitulatif de l'analyse institutionnelle et présentation du champ de l'économie solidaire aujourd'hui

Le tableau 5.2. ci-dessous résume certains acquis de l'analyse institutionnelle de la co-construction du champ de l'économie solidaire, entre les organisations étudiées, l'espace public et les politiques publiques. Nous percevons des influences réciproques entre les différentes phases d'encastrement et les organisations (croissance des initiatives, etc.)

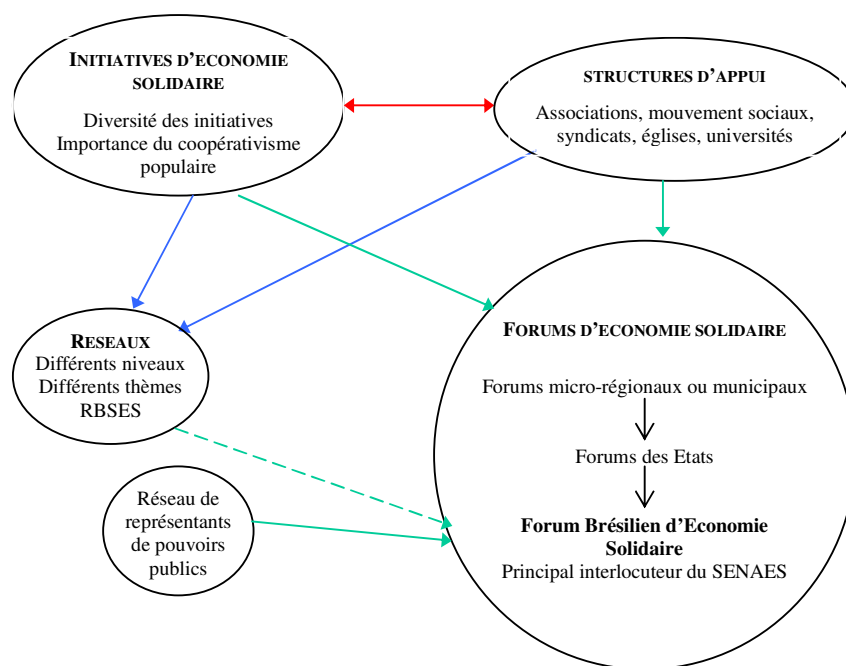
Tableau 5.2. La co-construction du champ de l'économie solidaire

		<- 1980	1980	1990	2000
ORGANISATIONS		Coopérativisme populaire Coexistence avec un coopérativisme traditionnel (avec un mode d'encastrement politique dans lequel le coopérativisme populaire se reconnaît peu) Première racine de l'économie solidaire : économie populaire	Sortie de la dictature avec résurgence des mouvements sociaux => multiplication des initiatives	Crise industrielle => entreprises récupérées (seconde racine de l'économie solidaire issue du monde formel du travail) Diversification des initiatives : banques populaires, clubs d'échange, etc. Intégration horizontale et verticale des initiatives	Croissance Sélection
ESPACE PUBLIC	Débat public		« Associativisme-coopérativisme » ou « initiatives de création de travail et de revenu »	« Initiatives d'économie solidaire »	« Economie solidaire : autogestion, coopération et solidarité, etc. »
	Acteur politique			Mises en réseaux (RBSES, etc.) => première phase d'encastrement politique	FSM : Constitution du mouvement d'économie solidaire (Charte de principes, Plateforme de luttes) => 2 ^{ème} phase d'encastrement politique (mode d'encastrement politique qui caractérise aujourd'hui le secteur) FBES, développement des forums Importance du rôle des structures d'appui du Tiers secteur Lien au PT
POLITIQUES PUBLIQUES					Développement de politiques publiques Au niveau fédéral : SENAES => naissance d'une 3 ^{ème} phase d'encastrement politique

En conclusion, le champ de l'économie solidaire au Brésil peut être présenté comme étant composé de trois grandes catégories d'acteurs. Tout d'abord, il y a les initiatives d'économie solidaire à proprement parler. Nous avons vu que celles-ci sont diverses – tendant fortement à se diversifier depuis les années 1990 – mais que la majorité demeure composée du coopérativisme populaire. Ensuite, nous trouvons les structures d'appui au développement de l'économie solidaire. Enfin, il y a les réseaux et forums, qui sont le niveau d'organisation politique de l'économie solidaire, et dont l'importance acquise ces dernières années est significative.

Ces trois types d'acteurs sont généralement inclus dans le champ de l'économie solidaire, tant du point de vue des acteurs de terrain que du point de vue des pouvoirs publics. Le schéma 5.3. ci-dessous présente ce champ, ainsi que l'articulation entre les différentes catégories acteurs.

Schéma 5.3. Cartographie du champ de l'économie solidaire au Brésil



Légende :

- ◄→ Flèche représentant une relation étroite
- Flèches de participation aux Forums
- Flèches de participation aux réseaux

Quant aux initiatives d'économie solidaire à proprement parler, notons qu'elles ne sont pas principalement exercées par des femmes. Au contraire, on estime qu'au Brésil, 64% des membres des initiatives d'économie solidaire sont des hommes et 36% des femmes (SIES 2006)⁶⁹. L'économie solidaire au Brésil n'est pas non plus principalement urbaine. 50% des initiatives d'économie solidaire sont actives exclusivement dans des zones rurales, 33% exclusivement dans des zones urbaines, 17% dans des zones rurales et urbaines (SIES 2006). La grande majorité des domaines de production requiert une main-d'œuvre peu qualifiée. Ainsi, 42% des initiatives sont actives dans la production agricole, l'élevage, l'extraction et la pêche, 18% dans l'alimentation et 14% dans la confection artisanale (SIES 2006).

2.6. Sur l'importance des structures d'appui au développement de l'économie solidaire

De l'histoire de la construction du secteur de l'économie solidaire au Brésil, nous pouvons dégager l'importance du rôle joué par les structures d'appui au développement de l'économie solidaire. De fait, nous avons vu que ces structures du Tiers secteur, issues principalement du monde associatif, ont parfois mis en place des initiatives d'économie solidaire. Surtout, elles ont participé activement au développement de l'identité d'économie solidaire, certaines ayant impulsé la constitution de réseaux, tels que le RBSES, et la construction du mouvement de l'économie solidaire. Elles ont joué un rôle-clé dans le mode d'encastrement politique de l'économie solidaire.

⁶⁹ La différence se réduit en milieu urbain. Ainsi, dans les zones urbaines, 60% des membres d'initiatives d'économie solidaire sont des hommes et 40% des femmes. En milieu rural, 67% sont des hommes et 33% des femmes (SIES 2006). Ces données sont toutefois à considérer avec précaution : il est probable qu'en milieu rural, où l'homme a souvent la propriété de la terre, la proportion de femmes ait été sous-estimée si l'on considère le travail réalisé. Au sujet de la distinction entre hommes et femmes, remarquons également que lorsque la taille de l'initiative diminue, en termes de nombre de membres, la proportion de femmes au sein de celle-ci s'accroît. Ainsi, au sein des organisations comprenant entre 2 et 10 membres, on trouve 63% de femmes et 37% d'hommes. Dans celles comprenant entre 11 et 20 membres, on trouve 50% de femmes et 50% d'hommes. Dans celles entre 21 et 50 membres, on trouve 40% de femmes et 60% d'hommes et dans celles de plus de 50 membres on trouve 34% de femmes et 66% d'hommes (SIES 2006).

Ce vaste ensemble de structures joue un rôle de renforcement du champ à travers deux registres d'action. D'une part, elles prestent, avec des visions et méthodologies variées, des services de formation, d'appui technique et d'accompagnement des initiatives. D'autre part, au niveau politique, elles les organisent politiquement, relayent leurs spécificités dans le débat public, participent aux réseaux et tentent d'amplifier l'acteur politique qu'est le mouvement. Représentées au sein du FBES, elles sont une composante importante du mouvement, participent à ses forums, à ses débats et négociations politiques.⁷⁰

Pour se développer, les initiatives d'économie solidaire comptent donc sur une articulation avec le Tiers secteur, tant au niveau de la prestation de services d'appui qu'au niveau de la participation politique au mouvement. La relation entre les initiatives d'économie solidaire et les structures d'appui n'est toutefois pas exempte de tensions, qui seront développées au chapitre suivant.

Dans cette catégorie d'acteurs, se trouvent principalement des ONGs – locales mais financées en grande partie par la coopération internationale au développement –, d'autres associations et fondations, des mouvements sociaux, des syndicats et des Incubatrices des Universités. A ce sujet, le SIES (2006) a identifié 1120 structures d'appui au développement de l'économie solidaire. Il relève la prédominance des ONGs, représentant 59% des structures identifiées.⁷¹

Il ne faut pas négliger la diversité interne à cette catégorie d'acteurs. S'il fallait mener une analyse plus détaillée de celle-ci, il conviendrait de distinguer, d'une part, les syndicats et mouvements sociaux, formes plus ou moins structurées d'auto-organisation – pouvant être hiérarchique – de bases sociales et, d'autre part, les ONGs et incubatrices des universités (Incubatrices Technologiques de Coopératives Populaires - ITCPs, etc.), organisations composées de professionnels prestant des services à destination d'acteurs externes, d'un « public cible ».

⁷⁰ Le SIES (2006) mentionne aussi que, parmi les activités des structures d'appui, prédominent celles relatives à l'assistance technique et la formation – sur les aspects économiques (tels que la gestion financière), sociaux et politiques (sur l'autogestion, le coopérativisme et l'économie solidaire) – et celles relatives à l'articulation et la mobilisation.

⁷¹ Parmi les initiatives d'économie solidaire interrogées par le SIES (2006), 30% déclarent avoir reçu l'appui d'ONGs, églises, associations, etc., 17% du monde syndical, 7% du monde universitaire, 4% de coopératives de techniciens et 14% d'autres structures.

Les structures peuvent également développer des méthodologies d'appui et des visions politiques fortement différentes. Reprenons ici, tout en nous permettant de la réinterpréter quelque peu, une distinction introduite par Sarria Icaza (2008)⁷². L'auteure distingue, au sein du mouvement d'économie solidaire, deux ensembles de structures d'appui aux visions politiques différenciées. Le premier, composé principalement des ONGs considérées comme les médiatrices de la société civile, s'inspirant souvent des méthodes de l'*éducation populaire* (Freire 1982)⁷³, accompagne surtout des groupes issus du monde populaire, que nous avons présentés comme étant la première racine des initiatives d'économie solidaire. Ces structures appartiennent à une vision nommée par l'auteure de « populaire/solidaire ». Cet ensemble possède deux souches fortement imbriquées. D'une part, les professionnels et militants progressistes originaires, au sens large, des courants de la pensée catholique influencés par la théologie de la libération – par exemple, les Caritas diocésaines, les pastorales sociales, l'Institut Mariste de Solidarité. Ils mettent en exergue le protagonisme des « pauvres », se référant, en tant que sujets de l'économie solidaire, aux classes populaires identifiées comme les « exclus de la société ». Il s'agit d'une militance de base dont le projet de développement est lié au fait que les classes populaires deviennent les protagonistes de la construction d'un monde plus juste. D'autre part, il y a les militants intégrés aux réseaux de citoyenneté mondiale – FASE, IBASE, certaines ITCs, etc. Il s'agit d'une militance globalisée, plaçant l'accent sur les luttes mondiales et la nécessité d'une transformation de la conscience et d'une mobilisation politique des classes populaires mais aussi des citoyens en général.

Le second groupe de structures d'appui est composé de réseaux de militance d'origine syndicale – ADS/CUT, UNISOL, Unitravail, etc. – et/ou liée à un parti politique – ANTEAG, etc. Ils accompagnent surtout des initiatives issues au départ du monde formel du travail, composant la seconde racine, plus tardive, des initiatives d'économie solidaire. Ils appartiennent à une vision « vanguardiste/classiste », appréhendant les sujets des groupes d'économie solidaire comme la « classe de travailleurs », dont il faut développer les instruments de contrôle économique. Cette classe inclut bien

⁷² Le lecteur intéressé se référera principalement aux pages 170 à 192.

⁷³ Dans cette option politico-pédagogique, la priorité est donnée à la reconnaissance du savoir des acteurs populaires et à leur protagonisme. La finalité est la conscientisation et la mise en mouvement, en vue de la libération des rapports oppresseurs-opprimés. Les méthodes sont non transmissives : il ne s'agit pas d'un transfert de savoirs entre un enseignant et des apprenants mais d'un échange, d'une construction de savoirs collectifs, émancipateurs pour l'ensemble des parties du groupe incluant l'éducateur.

entendu les membres des milieux populaires mais il s'agit cette fois d'une lecture en termes de classes sociales, et surtout d'un projet de société, plus directement marxistes. Ce projet, de prise de pouvoir par la classe des travailleurs, passe par le renforcement des organisations économiques détenues par ceux-ci, les renforçant afin qu'elles puissent, à terme, dépasser le capitalisme et construire le socialisme.

Il est évident que, dans la réalité, il n'y a pas de démarcation claire entre ces deux mondes présentés par Sarria Icaza (2008), qui s'imbriquent selon les trajectoires des individus et au sein de diverses articulations d'acteurs. Par ailleurs, l'objet n'est pas ici de mener une analyse approfondie de la question mais de présenter, dans cette section consacrée aux structures d'appui, cette distinction parce qu'elle nous permettra plus tard de comprendre comment une référence vague à l'autogestion a pu devenir le point de référence de l'identité de l'économie solidaire et de voir comment elle se décline au sein des pratiques, des modes d'organisation des initiatives elles-mêmes, qui font l'objet du chapitre suivant.

3. L'ECONOMIE SOLIDAIRE : UN MOUVEMENT SOCIAL REVENDIQUANT L'AUTOGESTION

Suite à l'histoire du développement de *l'économie solidaire* développée ci-dessus, nous faisons l'hypothèse que celle-ci se présente aujourd'hui au Brésil sous la forme *d'un mouvement social, revendiquant pour caractère alternatif, par rapport au mode de gestion dominant de l'économie, l'autogestion*. Dans la littérature, l'économie solidaire est souvent présentée à l'aune de ses caractéristiques économiques et sociales, par exemple ses racines populaires. Etant donné l'importance de la dimension politique à l'œuvre dans le champ, nous faisons ici l'hypothèse que c'est parce que des initiatives revendiquent l'autogestion comme horizon de leurs pratiques – nous sommes ici au niveau du *discours* porté par les acteurs du champ, en ce compris celui des initiatives d'économie solidaire (cf. chapitre suivant) – qu'elles sont considérées comme étant d'économie solidaire. Cette dimension de démocratie directe au sein des activités économiques est placée comme un critère central d'appartenance à l'économie solidaire.

Ensuite, c'est à travers le mouvement social que s'est cristallisée et divulguée l'identité d'économie solidaire. C'est à travers lui qu'une série d'« initiatives de création de travail et de revenu » ont commencé à se reconnaître comme faisant partie du monde de l'économie solidaire. Dans cette section, nous développons plus amplement ces deux points.

3.1. Les valeurs de l'économie solidaire. « L'économie solidaire c'est l'autogestion »

Nous avons vu que l'économie solidaire est posée en termes d'alternative économique, par rapport au secteur public et au secteur capitaliste, à travers la mise en avant, de manière explicite et revendiquée au niveau du discours des acteurs, d'un ensemble de valeurs qui s'opposent aux modes capitalistes de production, de consommation et de distribution des richesses. Les trois valeurs les plus souvent avancées, tant par les acteurs de terrain, les pouvoirs publics – entre autres le SENAES – que dans la littérature scientifique⁷⁴, sont le triplet coopération-solidarité-autogestion.

3.1.1. La coopération

Si ces trois valeurs sont fortement mobilisées par les acteurs tout en demeurant très peu définies en termes de contenu, nous avançons que la *coopération*, opposée à « la perspective individuelle » (de Jesus et Tiriba 2003, p. 49) et à la compétition, se réfère à l'acte de travailler en commun, de collaborer. Elle sous-entend l'entente et l'entraide entre les membres d'un

⁷⁴ Au sein de la littérature scientifique, dont le chilien Razeto fut l'un des précurseurs – également quant à l'économie populaire –, les analyses sont nombreuses en la matière. Des auteurs tels que Coraggio, Singer, Nuñez, Mance, Cattani, Arruda, de Melo Lisboa, Gaiger, Carvalho de França Filho et Nobre, développent des analyses diverses autour des thèmes de l'« économie solidaire », l'« économie populaire et solidaire », l'« économie du travail émancipé », la « socioéconomie solidaire », l'« économie du féminin créateur », etc. Les auteurs s'accordent souvent, bien que chacun avec ses spécificités, à développer une vision critique quant à l'ordre économique mondial ou à l'individualisme, ainsi qu'à appréhender ces réalités liées à l'économie solidaire en tant que système de production et de consommation alternatif au modèle capitaliste hégémonique qui cause l'exclusion de la majorité de la population mondiale. Dans cette « nouvelle » manière de faire de l'économie, sont au contraire mises en avant les valeurs d'autogestion, de coopération et de solidarité.

groupe, entre différents acteurs travaillant dans un but commun. Razeto (1988) dira que le facteur C – de « collectif », renvoyant à la formation d'un groupe, d'une association, d'une communauté, qui fonctionne de manière coopérative – a une forme de productivité en soi.

Si la coopération entre les travailleurs peut aussi être nécessaire au sein d'une entreprise capitaliste, dans l'économie solidaire, elle est revendiquée comme une valeur de fonctionnement, au sein des initiatives et entre celles-ci.

3.1.2. La solidarité

La *solidarité*, au contenu éminemment politique – dont la définition est le lieu de débats et divergences dans l'espace public –, suppose la coresponsabilité entre les membres d'un même corps social et renvoie à des pratiques d'entraide et d'assistance réciproque provenant de l'interdépendance entre les hommes ou les groupes humains. En économie solidaire, elle devient l'objectif du groupe. Elle est revendiquée non seulement comme étant interne au groupe et au sein du territoire d'appartenance mais aussi avec un corps social entendu au sens large, ce qui renvoie à la perspective politique de l'économie solidaire. En effet, en économie solidaire, elle entend dépasser les solidarités primaires et communautaires pour s'inscrire dans une perspective de société où le corps social est entendu dans un sens large : elle est dite concerner l'ensemble des être humains de la planète, l'environnement et les générations futures. Elle ne concerne pas que le plan subjectif et interpersonnel comme elle s'érige politiquement, au niveau du discours, entendant se distinguer « de la raison cartésienne-économiste moderne, interagissant et restructurant l'espace public et le marché, dépassant la dualisation sociale et rompant avec la [...] dichotomisation entre l'égalité et la liberté » (de Melo Lisboa 2003a, p. 249).

3.1.3. Le critère discriminant : l'autogestion

La troisième valeur, l'*autogestion*, est celle qui est placée par les acteurs comme *le critère discriminant de l'appartenance à l'économie solidaire*.⁷⁵ Pour rappel, nous sommes ici au niveau du discours porté par les acteurs liés à l'économie solidaire, c'est-à-dire qu'il s'agit de percevoir la manière dont ils se reconnaissent et s'identifient dans l'espace public, définissent leur singularité par rapport aux autres acteurs économiques. Il ne s'agit pas de l'analyse des pratiques à ce niveau, des modes d'organisation, qui fera l'objet du chapitre suivant de la thèse.

Définition formelle de l'autogestion

L'autogestion, au niveau économique, est la démocratie directe dans la sphère du travail. Il s'agit de la participation à parts égales – une personne-une voix, formelle ou non – du facteur travail – des « exécutants » – dans la gestion, collective, de l'entreprise. Elle n'implique pas nécessairement la propriété par les travailleurs du capital qui peut être considérée comme un facteur externe à la gestion. Il s'agit du fait que le facteur travail soit le

⁷⁵ Au chapitre suivant, nous confirmons que c'est le cas pour les initiatives d'économie solidaire de l'échantillon de recherche. Plusieurs sources confirment que, pour le FBES et le SENAES, le critère distinctif est aussi la pratique de l'autogestion. Ainsi, pour le SENAES par exemple, l'économie solidaire est appréhendée comme « l'ensemble des activités économiques – de production, distribution, consommation, épargne et crédit – organisées et réalisées solidairement par des travailleurs et travailleuses **sous une forme collective et autogestionnaire** » (MTE/SENAES 2006, p. 11). Pour constituer le SIES, la définition suivante a été utilisée pour identifier les initiatives d'économie solidaire. Suite à des discussions avec le FBES, il fut décidé que les prérequis minimaux pour être reconnu comme faisant partie de l'économie solidaire seraient les suivants : être des « organisations collectives – organisations suprafamiliales, singulières et complexes, tels que les associations, les coopératives, les entreprises autogestionnaires, les groupes de production, les clubs d'échange, les réseaux et centrales, etc. ; dont les participants ou associé(e)s sont des travailleurs(euses) des milieux urbain et rural **qui exercent collectivement la gestion des activités, de même que l'allocation des résultats** ; permanentes, incluant les initiatives qui fonctionnent et celles qui sont en processus de mise en place dont le groupe de participants est déjà constitué et les activités économiques définies ; avec différents degrés de formalisation, prévalant l'existence réelle sur le registre légal ; qui réalisent des activités économiques de production de biens, de prestation de services, de fonds de crédit (coopératives de crédit et fonds rotatifs populaires), de commercialisation (achat, vente et échange de matières premières, produits et services) et de consommation solidaire » (MTE/SENAES 2006, p. 13). Le principe de fonctionnement mis en avant dans ces définition est bien celui de l'autogestion.

facteur qui ait le pouvoir sur la gestion des unités de production.⁷⁶ Dans l'autogestion, l'accent est placé sur les structures de pouvoir dans les processus de prise de décision liés à la gestion et au contrôle des unités de production (Razeto, 1990).

En ce sens, l'autogestion se distingue du phénomène coopératif. Ce dernier, se référant à l'égalité des droits des membres sur l'organisation, insiste quant à lui sur les structures de propriété et sur les mécanismes de distribution des bénéfices de l'entreprise. Dès lors, des entreprises peuvent s'inscrire dans l'esprit coopératif tout en appliquant une démocratie représentative des travailleurs. A l'inverse, des entreprises peuvent pratiquer l'autogestion sans être des coopératives, comme c'est le cas du contrôle ouvrier où la propriété de l'entreprise est publique.

Toutefois, si les accents sont placés différemment, ces courants concernent tous deux la question de la démocratie économique et, dans les organisations, il n'y a pas toujours une démarcation nette ; nous pouvons observer des combinaisons diverses des deux. Dans un contexte comme celui du Brésil, étant donné l'importance de la tradition coopérativiste, les imbrications entre l'autogestion et le coopérativisme sont nombreuses. Ainsi, l'autogestion est souvent entendue comme élargie aux membres actifs – par exemple, dans le cas d'un club d'échange – et non seulement aux travailleurs au sein d'un groupe de production. Ensuite, elle implique des parts de pouvoir égales dans la gestion de l'entreprise mais aussi dans les décisions concernant l'allocation des résultats. Enfin, elle suppose souvent la propriété par ces membres actifs.

Elargissement de la définition en fonction du contexte d'émergence de la critique sociale⁷⁷

L'économie sociale et solidaire, surtout lorsque son mode d'encastrement politique est le mouvement social, reflète (des courants de) la critique sociale développée au sein d'une société. Pour comprendre l'importance accordée dans ce domaine, en Amérique Latine, à la démocratie au sein des activités

⁷⁶ Impliquant pour l'entreprise d'autres objectifs que la seule maximisation de la rémunération du capital.

⁷⁷ Par conformité au cadre théorique, nous aurions pu parler de « critique publique », puisqu'il s'agit d'une critique de la société en vigueur dans l'espace public. Le lecteur notera que nous avons maintenu dans la thèse le terme de « critique sociale », mobilisé de manière relativement stabilisée dans la littérature.

économiques, référons-nous brièvement au contexte d'émergence de la critique sociale.

Tout d'abord, les sociétés émergent d'un passé jugé d'exploitation et d'oppression, de la colonisation aux encore récentes dictatures militaires. L'Etat est marqué par l'importance des pratiques autoritaires, patrimonialistes et clientélistes, voire de corruption. Au Brésil, à la sortie de décennies de régimes militaires, a émergé dans le débat public une demande croissante vis-à-vis d'une démocratie effective. Cette préoccupation, surgie dans les débats qui ont conduit à la Constitution Fédérale Brésilienne de 1988⁷⁸ – appelée aussi « Constitution Citoyenne » –, mettait l'accent sur les droits liés à la citoyenneté, l'amplification des espaces démocratiques, de transparence et contrôle social, la participation populaire à l'espace public et aux politiques publiques et le renforcement des acteurs locaux (Moroni 2005, de Souza Santos 2002).

Maintes sociétés latino-américaines possèdent des structures sociales marquées par la reproduction d'une forte dualisation entre une minorité détenant le pouvoir économique et politique et une majorité, la classe populaire, tentant d'assurer tant que possible des conditions plus ou moins dignes de vie. Au Brésil en particulier, la reproduction des oligarchies est inhérente à la constitution et au développement de la société. Le pays est caractérisé par une forte inégalité sociale et une importante concentration des revenus. Le capitalisme n'a pas été autant régulé que dans les pays européens et on n'a pas assisté au développement de politiques publiques composant les systèmes de redistribution et de protection sociale. Il n'y a jamais eu de « société salariale » et le circuit formel du travail, essentiellement basé sur le secteur privé lucratif et le secteur public, n'est jamais parvenu à absorber l'ensemble des travailleurs. Au contraire, se sont développées de multiples formes de travail à travers la considérable économie des secteurs populaires. Face à l'exclusion économique, sociale et politique d'une partie significative du corps social, la critique sociale a mis en exergue l'importance de travailler sur les relations de pouvoir et la nécessité de construction d'espaces de participation et de citoyenneté. Il s'agit aussi d'aller à l'encontre de politiques publiques dites

⁷⁸ La Constitution visait à changer radicalement la relation entre l'Etat et la société, ainsi qu'à élargir les devoirs et responsabilités de l'Etat. Elle est caractérisée par la mise en avant de libertés juridiques – droits civils et politiques – mais aussi d'un ensemble élargi de droits sociaux – relatifs l'éducation, etc. Elle demeure toutefois très peu effective et souvent violée. Il s'agit de la distinction, forte au Brésil, entre le droit formel et le droit réel.

« assistentialistes » ou « seulement compensatoires », n'altérant pas les positions sociales inégales.

Certains courants ont insisté davantage sur la nécessité de conscientisation, d'émancipation et de libération des classes populaires – courants dont relèvent surtout les structures d'appui à l'économie solidaire appartenant à la vision « populaire/solidaire ». La lutte contre les formes de pouvoir a aussi été développée par les acteurs appartenant davantage au monde formel du travail. Les conditions de prolétarianisation des nombreux travailleurs peu qualifiés a mené à s'opposer plus fermement aux relations salariales, considérées, selon une lecture marxiste, comme entraînant la subordination et l'exploitation du travailleur. Nous retrouvons ici davantage les courants relevant de la vision « vanguardiste/classiste ». La critique sociale prend évidemment différentes formes, en attestent les différentes visions politiques portées par les structures d'appui du mouvement d'économie solidaire. Mais, si les déclinaisons peuvent être fort diverses, toutes ces structures s'accordent à s'opposer aux rapports de pouvoir et de domination – liés à l'accès aux espaces de décision et aux ressources historiquement niés aux « secteurs populaires » ou « la classe des travailleurs » –, refusant une relation salariale d'exploitation et mettant l'accent sur les pratiques de démocratie effective au sein des activités économiques pour répondre à des besoins sociaux inassouvis. Dans les initiatives d'économie solidaire, les travailleurs ne sont pas des salariés mais des entrepreneurs collectifs.

En ce sens, il ne faut pas entendre la référence à l'autogestion portée par le mouvement d'économie solidaire – référence très forte mais vague, permettant, nous l'avons vu, de réunir divers acteurs pour former un bloc qui n'est pas monolithique – uniquement selon le modèle de la coopérative autogestionnaire – modèle porté davantage par les courants « vanguardiste/classiste » et dont relèvent nombreux membres du SENAES, en ce compris son Secrétaire général qui en est en tout cas originaire (Sarria Icaza 2008).

Il semble que l'autogestion doive être appréhendée dans un sens plus large, comme tout processus de mise en place de relations davantage horizontales, dans une société où ces acteurs s'inscrivent au sein d'une critique sociale dénonçant les relations de pouvoir. Il s'agit de s'opposer aux rapports de domination et aux politiques assistentialistes pour mettre en place des relations collectives émancipatrices. L'autogestion relèverait alors de « l'ensemble de pratiques sociales qui se caractérisent par la nature démocratique de la prise de décision, qui favorise l'autonomie d'un "collectif". C'est un exercice de pouvoir partagé, qui qualifie les relations

sociales de coopération entre personnes et/ou groupes, indépendamment du type de structures organisatrices et des activités, étant donné qu'elles expriment intentionnellement des relations sociales plus horizontales » (Peixoto de Albuquerque 2003, p. 20).

3.2. L'économie solidaire en tant que mouvement social

L'économie solidaire est un mouvement social, aux yeux des acteurs du champ – qui se reconnaissent et s'identifient comme tel – et au regard d'un certain nombre de critères objectifs.

3.2.1. Mouvement social et projet politique

Le mode d'action publique des acteurs du champ a de fait les caractéristiques d'un mouvement social. Il s'agit d'un rassemblement intentionnel de divers acteurs qui, à travers des pratiques de coopération, des processus d'articulation et des moments de mobilisation commune, entendent explicitement porter une cause, plus ou moins universelle, dans l'espace public et peser sur les formes de la vie sociale, notamment à travers une ouverture aux pouvoirs publics sous la forme de revendications politiques – composant la « Plate-forme de luttes ». Réunis autour d'une identité et des valeurs communes – la « Charte de principes » –, les protagonistes s'opposent au capitalisme pour défendre, de manière militante⁷⁹, un « nouveau » mode de production, consommation et distribution des richesses, un modèle alternatif de développement, porteur de bénéfices sociaux. *Bien plus qu'un ensemble donné de pratiques existantes, pour les acteurs impliqués, l'économie solidaire est un projet de société.*⁸⁰

⁷⁹ Au sein des espaces d'articulation du mouvement, les acteurs s'appréhendent en tant que « militants de l'économie solidaire ».

⁸⁰ En atteste par exemple le fait que de nombreux *producteurs individuels* participent aux espaces d'articulation du mouvement, se reconnaissent comme pratiquant l'économie solidaire et en tant que composante du mouvement, parce qu'« ils partagent les valeurs et le projet de société » de celui-ci.

Les acteurs semblent se référer davantage à la richesse d'une innovation sociale⁸¹ plutôt qu'à des initiatives concrètes – ou des résultats atteints.

Si nous reprenons par exemple l'analyse de Touraine (1978), la mobilisation autour de l'économie solidaire porte bien les traits d'un mouvement social, puisque, à travers l'importance cruciale des espaces d'articulation, elle incarne un *projet de changement social*, « de *direction de l'historicité*, c'est-à-dire des modèles de conduite à partir desquels une société produit ces pratiques ». Elle se définit un adversaire social – développant une dimension conflictuelle, un principe d'*opposition* – et se donne une *identité* « sous la forme d'un projet qui porte la vision d'une autre organisation sociale et non d'une simple revendication ponctuelle » (Neveu 2005, p. 63).

Le mouvement d'économie solidaire a représenté l'un des renouveaux des mouvements sociaux, qui s'étaient affaiblis lors de la seconde moitié des années 1990, en intégrant, autour d'une dite nouvelle manière de faire de l'économie, la question de la démocratie à celle des droits sociaux, lors d'un retour en force des préoccupations économiques lié à la crise et au questionnement du modèle hégémonique néolibéral.

Nous avons maintes fois relevé que ce sont les successifs Forums sociaux mondiaux qui ont hébergé la naissance du mouvement d'économie solidaire et que, de même qu'au sein du mouvement altermondialiste – dont nous ne pouvons pas dire non plus qu'il soit doté d'une unité idéologique telle qu'elle permette de définir précisément des objectifs et des méthodes –, des références fortes mais suffisamment non approfondies à certains principes ont permis de faire converger et rassembler, d'agréger autour d'un certain nombre d'intérêts communs, des groupes d'acteurs en quête de solutions sociales mais aux projets de développement s'avérant parfois différents. Dès lors, il est évident que, si le mouvement a une identité forte au sens large, un corps organisé et des moments de mobilisation et revendications communs, il n'est pas lisse de tensions, conflits et négociations, notamment entre différents groupes de structures d'appui et d'initiatives.⁸²

⁸¹ D'ailleurs, il est fréquent d'entendre les membres du mouvement se référer à la nécessité d'introduire « l'esprit de l'économie solidaire » dans différents domaines sociaux. Ils parlent alors d'« éducation dans l'esprit de l'économie solidaire », de « santé dans l'esprit de l'économie solidaire », etc. en énonçant peu à quoi cela pourrait faire référence, mis à part à quelque chose d'innovant et porteur de bénéfices sociaux.

⁸² Le développement de ces tensions n'est pas l'objet ici. S'il y a très peu de littérature à ce sujet, le lecteur intéressé pourra toutefois s'en référer à la thèse de Sarria Icaza (2008).

Enfin, nous avons vu aussi que, comme au sein du mouvement altermondialiste, les structures d'appui, en tant qu'acteurs intermédiaires, de médiation, ont pesé davantage sur le mouvement, son identité, son projet et discours, ainsi que ses contacts politiques. La question des acteurs de la base est dès lors posée. Nous avons observé à ce sujet qu'une sélection des initiatives a été opérée au sein du mouvement d'économie solidaire, dans la mesure où une partie du coopérativisme populaire n'a pas intégré le mouvement, n'a pas adopté ce mode d'encastrement politique. Autrement dit, la construction de la légitimité sociale dans l'espace public a aussi entraîné une sélection des initiatives préexistantes.

3.2.2. Une récente et nouvelle voie d'institutionnalisation

La mise en réseau et la constitution en mouvement social ont permis de rendre visibles dans l'espace public un ensemble de pratiques qui, bien qu'existant depuis longtemps, étaient souvent cachées. A travers le mouvement social, l'économie solidaire s'est constituée en tant que secteur propre et en tant qu'acteur politique. Le mouvement social tente de faire reconnaître l'économie solidaire en tant que véritable acteur économique, porteur de bénéfices pour la société et d'alternatives, face aux problèmes sociaux et environnementaux engendrés par un capitalisme peu régulé.

A travers une articulation au Parti des Travailleurs accédant à l'exécutif national, cela a mené, au niveau fédéral, à la reconnaissance par les pouvoirs publics de l'économie solidaire en tant que champ d'action légitime et digne de l'intérêt de l'action publique étatique et, de la sorte, à l'émergence de politiques publiques spécifiques. La seconde phase d'encastrement politique, la construction du mouvement d'économie solidaire, a poussé à la naissance de la troisième phase, le développement de politiques publiques à destination du champ.

Ainsi, le SENAES mena depuis, et mène encore lors du second mandat du Président Lula, différentes actions et programmes, inscrivant l'économie solidaire en tant qu'instrument d'insertion et de lutte contre la pauvreté (Singer 2006). Dans le giron du mouvement social, se sont aussi développées, et sont en développement, des politiques publiques à destination du champ à d'autres niveaux de pouvoir : municipal et des Etats

de la Fédération⁸³. A travers l'action publique du mouvement social mais aussi du SENAES, la discussion autour de l'économie solidaire en tant que stratégie de développement a été introduite aussi dans d'autres sphères du pouvoir fédéral.⁸⁴

Les tensions entre certains groupes d'acteurs au sein du mouvement d'économie solidaire, mentionnées plus haut, se sont, comme c'est souvent le cas, davantage révélées suite au développement naissant de politiques publiques. De fait, cela oblige à élaborer plus concrètement les stratégies de la construction d'alternatives, ce qui peut alors révéler des lectures différentes de la société, du rôle de l'Etat, de la crise et de ses voies de sortie, etc. et surtout, des intérêts divergents. Ainsi, l'accès nouveau à des ressources publiques, bien qu'encore faible, a mené à des tensions et conflits entre certains groupes d'acteurs, notamment avec ceux considérés comme n'étant pas liés historiquement à l'économie solidaire mais comme ayant pénétré récemment le champ suite à son institutionnalisation et la conséquente possibilité d'obtention de ressources⁸⁵. Nous y reviendrons au point 3.3.2. dans la mesure où cela est renforcé par le mode d'attribution des ressources publiques.

Enfin, concernant à nouveau la place des initiatives d'économie solidaire au sein du mouvement, il faut reconnaître à ce niveau que, pour les coopératives populaires insérées dans le mouvement et qui s'inscrivent par conséquent davantage dans une perspective d'institutionnalisation, la réalité des

⁸³ Par exemple, dans l'Etat de Minas Gerais depuis janvier 2004, dans le District Fédéral depuis avril 2005, dans les Etats du Mato Grosso du Sud depuis juillet 2005, du Rio Grande du Sud depuis novembre 2005 et de l'Espirito Santo depuis décembre 2005.

⁸⁴ Ainsi, l'économie solidaire a pénétré les débats et agendas d'autres ministères, menant à certains programmes fédéraux de promotion de l'économie solidaire dans les domaines de la politique sociale, de la politique d'emploi et de formation professionnelle, de la politique d'éducation et de la politique agricole.

⁸⁵ Entendues ici dans un sens large, en tant que possibilité d'accès à des ressources matérielles mais aussi à des postes et positions stratégiques. C'est par exemple l'avis porté par plusieurs ONGs importantes du mouvement, travaillant depuis longtemps avec des initiatives de création de travail et de revenu dans le milieu populaire, sur l'UNISOL. A ce sujet, voici un extrait issu de l'entretien avec le coordinateur de l'une de ces ONGs : « *L'UNISOL provient de la CUT mais je ne sais pas s'ils l'assument en tant que tel. La CUT a beaucoup critiqué l'économie solidaire parce qu'elle précarisait les relations de travail. Lorsque beaucoup de travailleurs se sont trouvés sans emploi et que les syndicats ont perdu de leur force, ils ont créé l'ADS qui formait des coopératives et qui est entrée dans le mouvement d'économie solidaire. Ensuite, l'ADS a perdu de la force et alors ils ont renforcé une organisation existante, l'UNISOL, pour reprendre à leur compte l'économie solidaire* ».

négociations réalisées à Brasília entre le FBES et le SENAES demeure pour beaucoup fort lointaine.

3.2.3. Une relation étroite entre le mouvement et les pouvoirs publics, à travers le SENAES

Dans l'analyse institutionnelle menée plus avant, nous avons mentionné divers éléments témoignant de la relation étroite, dans la construction même du mouvement d'économie solidaire, entre celui-ci et le Parti des Travailleurs (PT). Plusieurs membres du PT participaient déjà à des débats et des actions liés à l'économie solidaire et se considéraient, de même qu'ils étaient considérés, comme des militants de l'économie solidaire. Il faut mentionner à ce sujet que, avant de monter au gouvernement national, le PT lui-même était considéré par certains comme une plate-forme⁸⁶ de la société civile. Le fait que nombre de ses membres étaient – et sont encore – insérés dans des mouvements a très rapidement posé la question du positionnement adéquat de la société civile au parti du PT devenu désormais membre du gouvernement. Et ce, d'autant que cette transformation a été vécue par beaucoup de militants comme une « conquête empreinte de désillusion », dès les premières actions gouvernementales considérées comme étant de compromission avec des logiques davantage réformistes ou conservatrices.

Le mouvement d'économie solidaire, de par sa construction historique, a de particulier, par rapport à d'autres mouvements sociaux brésiliens, son lien étroit avec les pouvoirs publics. A nouveau, nous avons présenté dans l'analyse institutionnelle de nombreux éléments attestant du rapport étroit entre le mouvement et le SENAES – participation du SENAES à la diffusion de l'identité d'économie solidaire et à la construction du mouvement, intégration des revendications du mouvement dans son plan d'action, programmes concertés, financement de structures du mouvement, etc. Dès sa création, le SENAES a mené la plupart de ses actions en partenariat avec le FBES, devenu son interlocuteur privilégié. Lors de la campagne présidentielle de 2006, le mouvement appuie à nouveau l'élection du

⁸⁶ Plate-forme parce que regroupant différents acteurs et tendances hétérogènes, portant des visions politiques différenciées, notamment sur le rôle de l'Etat. Ces divergences ont animé les forts débats, désaccords et divisions internes dès la première campagne à la Présidence de Lula, considéré comme appartenant au camp réformateur.

candidat Lula, demandant cette fois, entre autres, la création d'un Ministère à l'économie solidaire⁸⁷.

Ce type de lien à la société civile reflète l'une des marques politico-administratives du Parti des Travailleurs : l'idée de participation dans l'exécution de politiques publiques. La tentative, sous des formes diverses, de consultation populaire, d'« incorporation de la population aux discussions relatives aux actions publiques [de l'Etat] constitue l'un des axes centraux » de son programme (Bezerra 2003, p. 134).⁸⁸ Il s'agit de mettre en place un Etat qui soit effectivement public, à travers davantage de contrôle social. Certains relèvent cependant que, tendant à légitimer le pouvoir en place, de telles pratiques peuvent comporter un risque d'affaiblissement de la société civile dans son rôle de contestation et de révélation de nouvelles demandes sociales émergentes.

Il faut toutefois être conscient que ces mécanismes de participation, comme le signale Bezerra (2003), ne se réalisent pas dans un vide social. Dès lors, lorsqu'ils sont mis en œuvre, « les mesures ébauchées dans les propositions, qui ont souvent pour référence des modèles nationaux et internationaux, élaborées pour instituer de "nouveaux" modèles de relations politiques, doivent faire face, par exemple, à des formes historiquement constituées de sociabilité politique et d'interaction avec les organismes gouvernementaux » (p.135). Nous reviendrons sur ces phénomènes de *path-dependency*⁸⁹, lorsque nous exposerons le mode d'attribution des ressources publiques tendant à être opéré par le SENAES.

Il est évident que, dans le cas du mouvement d'économie solidaire, l'articulation au PT et la congruence historique avec sa montée au pouvoir ont permis la visibilité de l'économie solidaire dans le débat public, son renforcement et l'émergence de politiques publiques. Et, de manière générale, le SENAES est appréhendé comme une « conquête du mouvement social » au niveau fédéral, respectant ses spécificités. La relation entre le

⁸⁷ Le SENAES a toutefois fait savoir, avant même la réélection de Lula, qu'il ne pourrait répondre à cette revendication.

⁸⁸ Nous avons vu que l'idée de démocratisation, de contrôle social et de participation populaire est incluse dans la Constitution, qui requiert la tenue de Conférences et le développement de Conseils lors de la mise en place et l'exécution des politiques sociales – de tels mécanismes ne sont pas exigés quant aux politiques économiques. Ces mécanismes ont demeuré cependant peu développés, rarement utilisés ou peu effectifs (Moroni 2005).

⁸⁹ « Dépendance du chemin emprunté ». Le concept de *path-dependence* (Pierson 1997) renvoie au poids du passé dans le changement de l'action publique. Il s'agit de la dépendance de l'action publique à sa propre histoire, selon un processus cumulatif.

mouvement et le SENAES n'est toutefois pas exempte de tensions⁹⁰, de même que la question du positionnement du mouvement par rapport à celui-ci a commencé à se faire plus prégnante au sein du mouvement⁹¹.

Certaines dynamiques des forums se sont peu à peu modifiées, tendant à être davantage calquées sur l'agenda gouvernemental. Ensuite, le mouvement a progressivement abandonné certaines revendications d'ordre macroéconomique, liées à son projet de société, suite notamment aux politiques orthodoxes menées par le gouvernement fédéral dans ce domaine. Cela interroge les caractéristiques de mouvement social du mouvement d'économie solidaire, sa capacité à construire un acteur politique qui mette au défi les pouvoirs publics de construire un nouveau modèle de développement. Autrement dit, la troisième phase naissante d'encastrement au sein des politiques publiques influence quelque peu celle d'inscription en mouvement social.

L'enjeu d'un degré adéquat d'autonomie entre le secteur de l'économie solidaire et le SENAES⁹² est un défi classique lié à l'institutionnalisation au sein des politiques publiques, de préservation de l'identité lors du soutien par l'intégration à l'action publique étatique. Dans le cas qui nous occupe, il se pose pour une série de raisons. Parmi celles-ci, mentionnons le fait que l'amplification et la continuité des politiques publiques à destination du champ de l'économie solidaire ne seront possibles que si celui-ci n'est pas associé à des options partisans, à des actions limitées au gouvernement PT, que s'il pénètre davantage la culture politique nationale en tant que champ légitime de l'action publique étatique.

⁹⁰ Par exemple, lors de la constitution par le SENAES en 2006 du Conseil National d'Economie Solidaire, dont le mouvement voulait qu'il ait un caractère délibératif et refusait fermement le siège de l'OCB. Le Conseil inclut l'OCB dans sa composition et acquit un caractère seulement consultatif.

⁹¹ De telles discussions ont, par exemple, fait l'objet de débats au sein de la quatrième Plénière Nationale d'Economie Solidaire en 2008, où il fut mentionné la nécessité de diversifier les ressources du FBES afin de le rendre « moins dépendant du SENAES ».

⁹² La question du degré d'autonomie de l'économie solidaire par rapport au gouvernement est posée dans d'autres pays latino-américains, tel que dans le cas du Venezuela de Chavez, bien que le champ se soit construit de manière fort différente. Pour de plus amples développements, voir Carvalho de França Filho, Lemaître et Richer (2008).

3.3. Quelques enjeux des politiques publiques naissantes

Dans cette section, nous présentons quelques enjeux, aux yeux des acteurs de l'économie solidaire, liés aux politiques publiques naissantes à destination du champ.

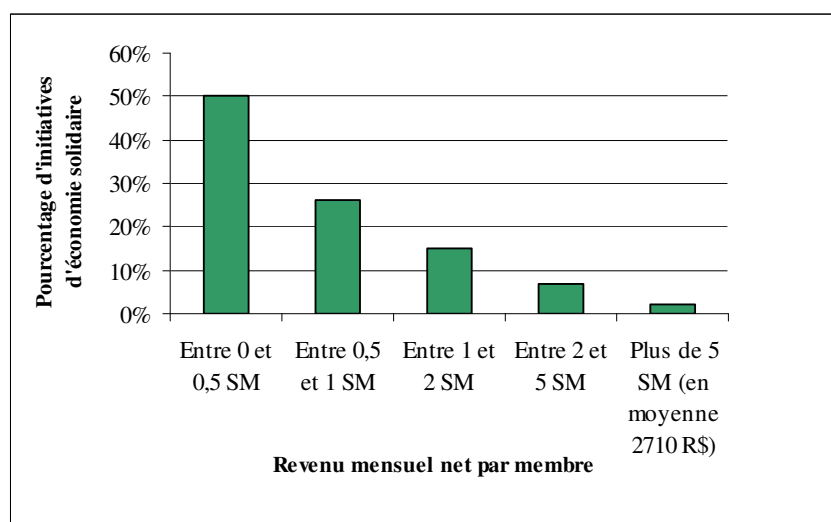
3.3.1. Le renforcement de la dimension économique des initiatives d'économie solidaire

Ce point sera plus largement traité dans le chapitre suivant, à travers l'analyse des modes d'organisation développés par un échantillon d'initiatives d'économie solidaire. Cela permettra aussi de l'affiner, notamment en différenciant des groupes d'initiatives. Cependant, nous le présentons déjà ici dans la mesure où, pour les acteurs du champ, il s'agit d'un enjeu important du développement de l'économie solidaire.

Comme nous l'avons mentionné, la majorité des initiatives d'économie solidaire, étant donné pour la plupart leur racine populaire, reflètent les conditions de vie des groupes sociaux à la base de ces organisations. Elles génèrent de très faibles niveaux de revenu. Ainsi, on estime qu'au Brésil, actuellement, 76% des initiatives d'économie solidaire, tous types confondus, génèrent un revenu mensuel net par membre inférieur ou égal à un salaire minimum national net (cf. graphique 5.4. ci-dessous). 44% des initiatives d'économie solidaire interrogées mentionnent que les revenus de l'activité sont une source complémentaire de revenu pour les membres (SIES 2006)⁹³.

⁹³ Remarquons toutefois, quant à ces données, qu'au-delà de la rémunération financière, il peut exister une rémunération en nature, à travers l'autoconsommation de la production. Ainsi, 31% des initiatives d'économie solidaire interrogées par le SIES (2006) mentionnent qu'une partie de la production est consommée par les membres et une autre vendue. 6% mentionnent que l'ensemble de la production est destiné à l'autoconsommation, par les membres.

Graphique 5.4. Revenus générés par les initiatives d'économie solidaire au Brésil, tous types confondus



Source : SIES 2006.

Rem. : un salaire minimum national net (SM) équivaut à 323,24 réals (R\$), soit environ 120 euros.

Le salaire minimum correspond à la probabilité de salaire d'un travailleur au même profil sur le marché formel du travail. Toutefois, la plupart des travailleurs de l'économie solidaire sont issus du secteur informel, pour qui l'économie solidaire est une avancée importante en termes d'organisation politique et reconnaissance publique de ceux-ci. Pour ces travailleurs, Saget (2006), du Bureau International du Travail, mentionne que, en 2003 et pour un temps plein mensuel, 35,4% des employés engagés dans l'informalité – c'est-à-dire sans contrat de travail qui donne droit à l'employé aux bénéfices de la sécurité sociale – gagnaient moins d'un salaire minimum et 18% le salaire minimum. Les employés de maison engagés dans l'informalité gagnaient en moyenne 214 réals par mois – la médiane étant de 200 réals. Il est toutefois difficile de se faire, à partir de ces données disponibles, une idée de la situation en termes de revenu des travailleurs du secteur informel au Brésil – dont sont issus bon nombre de travailleurs de l'économie solidaire –

tant les situations de travail y sont hétérogènes – notamment en ce qui concerne la situation d'employé, en particulier, nombreux travailleurs de l'économie solidaire étaient au départ des petits producteurs. Saget (2006) relève aussi que, selon le Département Intersyndical de Statistiques et d'Etudes Socioéconomiques de São Paulo, en 2005, le revenu mensuel nécessaire pour un ménage brésilien de quatre personnes, en termes d'alimentation, éducation, santé, habillement, transport et loisirs était de 1538 réals, soit presque 5 SM. Ces données nous semblent à nouveau à considérer avec précaution dans la mesure où le pouvoir d'achat varie fortement parmi les régions du pays, en particulier entre un secteur urbain comme celui de São Paulo et les zones semi-arides du Nordeste.

De plus, le revenu généré n'est pas le seul bénéfice à l'aune duquel il faut évaluer ces initiatives, qui ne peuvent être réduites au seul objectif de création de travail et de revenu – nous y reviendrons plus longuement dans le chapitre suivant. Il n'en demeure pas moins qu'il s'agit d'une dimension importante pour les acteurs à la base des organisations, dimension qu'il s'agit de renforcer, pour « dépasser le plan d'une reproduction simple de la vie pour atteindre celui d'une reproduction élargie de celle-ci » (Carvalho de França Filho 2006, p. 58). C'est ici que, pour les acteurs de l'économie solidaire, résident certains défis du coopérativisme populaire, afin qu'il puisse s'inscrire en tant que véritable sujet économique, tout en préservant ses racines populaires et les valeurs animant ces projets. Il s'agit de mettre en place les conditions de développement d'organisations structurées, stables, sources de travail et de revenus suffisants pour permettre aux membres d'accéder à des conditions générales de vie plus dignes.

Il s'agit aussi d'intégrer à l'économie solidaire les secteurs de l'économie populaire plus forts économiquement. En effet, une voie d'explication de la faiblesse économique de l'économie solidaire consiste aussi à dire que, puisque beaucoup d'initiatives d'économie populaire entrent dans l'économie solidaire suite à l'impulsion donnée par la structure d'appui, elles tendent à représenter les segments les plus fragiles économiquement de l'économie populaire, parce que ces structures accompagnent souvent des groupes à la base fortement précarisés – que ce soient les ONGs ou encore, en zone rurale, à travers l'action du MST ou de la Commission Pastorale de la Terre.

La fragilité économique des initiatives d'économie solidaire pose la question de savoir si, dans l'économie solidaire, c'est la dimension économique qui est prédominante par rapport à une dimension politique soutenue par un mouvement social à l'avant-plan – ce point sera également traité plus

finement dans le chapitre suivant, à travers l'analyse des modes organisation. Elle interroge la viabilité du projet, se trouvant en tension avec l'intention d'inscrire l'économie solidaire en tant qu'alternative économique, ce qui implique que les initiatives puissent dépasser le plan de la survie pour atteindre celui de la reproduction de la vie. En même temps, elle justifie le fait de considérer ces initiatives comme ayant des modes de fonctionnement innovants socialement mais impliquant un changement plus radical de société allant dans le sens d'une réduction des inégalités – considérant que, tout comme leurs participants, il s'agit d'initiatives exclues, n'ayant par exemple que très faiblement accès au capital. Le mouvement porte donc un ensemble de revendications en termes de politiques publiques en vue du renforcement économique des organisations, telles que la mise en place de processus adaptés de formation et de qualification des travailleurs, d'accès au crédit pour les initiatives, etc.

3.3.2. Le mode d'attribution des ressources publiques, l'amplification et la continuité des politiques publiques

Le mode d'attribution des ressources du SENAES à destination de l'économie solidaire demeure fort peu transparent. Certains projets, actions et initiatives, sont financés selon des critères qui relèvent du cas par cas et qui n'apparaissent pas comme clairs pour l'ensemble des participants. Le mode d'attribution des ressources publiques apparaît dès lors pour certains acteurs du champ comme une loterie ou comme déterminé à partir des intérêts de certains groupes particuliers. Le SENAES est ainsi parfois considéré comme favorisant les structures d'appui et/ou les initiatives d'origine universitaire, syndicale ou du Sud du pays, dont sont issus nombreux de ses membres.

Cela a entraîné des tensions et disputes de pouvoir importantes au sein des espaces d'articulation. Certains protagonistes mentionnent que cela a fini par empreindre certaines dynamiques du mouvement, certains acteurs utilisant désormais les espaces d'articulation « uniquement pour renforcer leur organisation ». Cette question est relativement prégnante dans le contexte brésilien où il s'agit de garantir que ne soit pas reproduite la matrice plus générale des politiques publiques marquée par l'importance des relations clientélistes.

Reflétant la marge de manœuvre réduite du SENAES, les montants des politiques liées à l'économie solidaire demeurent marginaux, lorsque mis par exemple en proportion des montants mobilisés par l'ensemble des politiques sociales du gouvernement fédéral.⁹⁴ Pour les acteurs de l'économie solidaire, ces montants demeurent également faibles, par rapport à ceux provenant par exemple de la coopération internationale (cf. chapitre suivant). Les lieux de réalisation de ces politiques demeurent aussi restreints. Quant à la forme de ces politiques, l'économie solidaire tend parfois à être associée davantage à un outil de réalisation de programmes sociaux qu'à une politique publique en tant que telle. Le défi, pour bien des acteurs du secteur, est donc d'amplifier les politiques publiques dans ce domaine.

Enfin, la question de la continuité des politiques publiques est aussi posée, et ce aux différents niveaux de pouvoir de l'Union. Il est en effet fréquent que, lorsque se termine le mandat d'un parti de la coalition, les politiques publiques entamées soient annulées.⁹⁵ Il s'agit donc de tenter de garantir que celles-ci perdurent au-delà des mandats électoraux et des différentes configurations politiques au pouvoir, de dépasser le plan des programmes gouvernementaux pour inscrire l'économie solidaire de manière plus structurelle au sein du cadre politico-institutionnel brésilien.

Pour cela, il faut, aux yeux des acteurs du secteur, mettre en place un cadre légal spécifique, inscrivant de la sorte l'économie solidaire au sein du cadre législatif. Un tel cadre offrirait de surcroît l'avantage d'être plus adéquat aux spécificités des initiatives d'économie solidaire que ne l'est l'actuelle loi sur le coopérativisme. Il permettrait aussi de les identifier et de la sorte de faciliter les actions à destination de celles-ci.

⁹⁴ Malgré la décentralisation promue par la Constitution, les questions sociales demeurent principalement du ressort du gouvernement fédéral et l'Union est l'entité de la Fédération qui a le plus de ressources pour réaliser des dépenses liées à ce sujet.

⁹⁵ Par exemple, au niveau municipal, la loi n° 806, instituant le Programme Opportunité Solidaire de soutien au développement de l'économie solidaire dans la municipalité de São Paulo, approuvée en 2004 lors du gouvernement de Martha Suplicy (PT), fut révoquée par la suite lors du mandat du gouverneur José Serra.

4. CONCLUSION

Dans ce chapitre, en introduisant la question plus rarement étudiée de la dimension politique des organisations, nous avons développé l'encastrement politique du secteur de l'économie solidaire selon une perspective diachronique. Cela nous a permis de mettre à jour les récentes voies d'institutionnalisation adoptées par l'économie solidaire. Nous avons commencé par présenter le coopérativisme traditionnel et son mode d'encastrement politique, auquel les coopératives populaires ne s'identifient pas. Ensuite, nous avons développé pour celles-ci une première phase d'encastrement politique, soulignant l'importance des progressives mises en réseaux d'acteurs. C'est à ce moment que se divulgue au Brésil l'identité d'économie solidaire. Celle-ci se cristallise et gagne en force dans l'espace public à travers la constitution du mouvement social, deuxième phase d'encastrement politique qui caractérise encore aujourd'hui le secteur.

Cet acteur politique vise à construire la légitimité publique d'initiatives telles que les coopératives populaires. En même temps, nous avons constaté que la mise en place d'un discours fédérateur, de points de repère communs pour permettre la construction d'alliances, d'une part, a été principalement le fruit d'acteurs intermédiaires comme les structures d'appui du Tiers secteur, et, d'autre part, n'est pas exempte de conflits. Cette nouvelle construction d'une légitimité publique, tout comme elle a mené au développement d'initiatives et conduit à des processus d'élargissement à travers l'entrée dans le champ de nouveaux acteurs, notamment suite aux nouvelles possibilités de ressources, a aussi opéré des processus de sélection parmi les initiatives préexistantes et une partie du coopérativisme populaire ne s'est pas insérée dans le mouvement, n'a pas adopté ce mode d'encastrement politique.

L'analyse menée à travers le concept d'encastrement politique nous a permis d'avancer l'hypothèse selon laquelle *l'identité de l'économie solidaire au Brésil provient d'une dimension de démocratie économique et d'une organisation en mouvement social*. D'une part, les acteurs revendiquent, en tant que singularité par rapport aux autres modes publics et privés d'organisation des activités économiques, des processus d'autogestion. Ceux-ci sont entendus comme l'autonomie d'un collectif de travailleurs organisés de manière participative, dans le cadre de la mise en place de relations horizontales, d'espaces de citoyenneté active et de dignité. Nous sommes ici au niveau du discours des acteurs, des structures symboliques

par lesquelles ils se reconnaissent. D'autre part, c'est parce qu'une série d'initiatives de création de travail et de revenu sont insérées plus ou moins étroitement dans le mouvement social qu'elles se reconnaissent comme étant d'économie solidaire. Autrement dit, est entendu par économie solidaire au Brésil *des initiatives économiques organisées dans un esprit d'émancipation du travailleur s'inscrivant dans une perspective de transformation sociale alternative au capitalisme*.

Enfin, nous avons présenté une troisième phase naissante d'encastrement politique du secteur, à travers la mise en place – concomitante à la construction du mouvement social – du SENAES et le développement de politiques publiques à différents niveaux de pouvoir de la Fédération.

Une lecture en termes d'encastrement politique permet de souligner les nouvelles dynamiques du champ et, de la sorte, de le différencier davantage de l'économie populaire⁹⁶. Lorsque mise en comparaison avec les pays européens où l'économie sociale prend ses racines dans l'histoire de l'institutionnalisation des initiatives ouvrières du 19^{ème} siècle, il est évident que, comme dans la majorité des pays du Sud, l'économie solidaire au Brésil est profondément liée l'histoire ancienne des pratiques d'économie populaire. C'est pourquoi de nombreux auteurs préfèrent utiliser le terme d'« économie populaire et solidaire » pour désigner cette réalité. Cependant, nous avons vu que la racine populaire de l'économie solidaire n'est pas un critère distinctif de cette réalité, puisqu'elle possède d'autres racines. Dans l'économie solidaire, se sont intégrées de nouvelles initiatives, telles que les

⁹⁶ L'économie populaire peut être définie comme « l'ensemble des activités économiques et des pratiques sociales développées par les groupes populaires en vue de garantir, par l'utilisation de leur propre force de travail et des ressources disponibles, la satisfaction des besoins de base, matériels autant qu'immatériels » (Sarria Icaza et Tiriba 2005, p. 217). Ces activités économiques incluent des formes individuelles, familiales, associatives, assistentielles et délictueuses, allant de la survie au développement, en passant par la subsistance (Razeto 1991). A travers l'affirmation d'un acteur – la classe populaire – qui a une dimension historique et des logiques de fonctionnement propres, l'approche par l'économie populaire offre l'avantage de porter un autre regard sur le secteur informel, ces pratiques économiques étant à présent analysées en tant que telles, en n'étant plus appréhendées comme fonctionnelles par rapport au secteur capitaliste. Elle comporte cependant un certain risque de romantisme, lorsque ces pratiques complexes et hétérogènes sont appréhendées comme une « contre-culture » unifiée – d'entraide, solidarité, collectivité, innovation, etc. – masquant de la sorte les éventuels rapports de force, de concurrence, les contraintes, les individualités, les rapports complexes à l'économie capitaliste ou encore la violence.

entreprises récupérées par les travailleurs. Nous avons mentionné aussi que l'ensemble de l'économie populaire ne s'est pas intégrée à l'économie solidaire. Pour les segments qui l'ont intégrée, l'économie solidaire prolonge ces pratiques, dans lesquelles elle trouve ses fondements et sa rationalité⁹⁷, mais traduit en même temps une évolution de celles-ci, vers une dimension davantage politique. Au niveau micro, elle implique une affirmation explicite, de manière revendiquée, d'une série de valeurs de fonctionnement.⁹⁸ Au niveau macro, il s'agit de la constitution d'un acteur politique, s'articulant aux pouvoirs publics en vue de l'émergence de politiques publiques pour le secteur. L'économie solidaire représente alors un projet politique au-delà d'une logique économique ancrée dans le lien social. C'est pourquoi, pour bien des acteurs du champ, un défi consiste à renforcer la dimension politique du coopérativisme populaire pour « s'inscrire dans une perspective d'économie solidaire », c'est-à-dire dans un esprit de résistance et de transformation face à l'exclusion économique, sociale et politique de ses participants.

Conformément à la méthodologie de recherche adoptée (cf. chapitre 2), ce chapitre a développé l'analyse institutionnelle de la co-construction du champ de l'économie solidaire. Il a donc accordé peu d'importance aux pratiques même des acteurs de base, aux modes d'organisation des initiatives d'économie solidaire, en particulier des coopératives populaires. Le chapitre suivant de l'étude de cas sur le Brésil mobilise le concept de modes d'organisation pour mettre en exergue ces pratiques et analyser la manière dont elles sont susceptibles de varier en fonction du mode d'encastrement politique des organisations, entendu comme l'inscription ou non dans le mouvement social d'économie solidaire.

⁹⁷ Razeto (1988) par exemple a mis en évidence les valeurs de coopération, de solidarité et d'autonomie au sein des groupes populaires et la présence de pratiques d'entraide mutuelle afin de subvenir à leurs besoins essentiels.

⁹⁸ Ainsi, dans le champ de l'économie solidaire, nous supposons ne pas retrouver les formes assistentielles et délictueuses de l'économie populaire. Si nous y trouvons des formes associatives – formes collectives relevant de solidarités secondaires – nous observons aussi des formes familiales – étant donné notamment l'importance de l'agriculture familiale – et des formes individuelles, comme nous l'avons mentionné plus haut, à travers la question – en débat dans les hautes sphères du mouvement – des nombreux producteurs individuels qui participent aux espaces d'articulation du mouvement et se revendiquent d'économie solidaire.

La question de l'autonomie des initiatives d'économie solidaire par rapport aux structures d'appui du Tiers secteur se pose à terme, s'il s'agit que celles-ci représentent une alternative économique viable et non une politique qui assiste des secteurs appauvris. Nous avons vu que les structures d'appui ont fondé davantage le discours du mouvement. Or, « la reconstruction de l'espace public ne peut [...] pas se limiter à l'objectif affirmé des élites de produire un espace unifié correspondant à leur conception du progrès et du développement. [...] L'espace public ne peut se construire que s'il parvient à inclure la reconnaissance des demandes et des pratiques des "acteurs du bas" » (Peemans 2002, p. 470). Pour être durables, les politiques publiques doivent tenir compte de « la diversité des champs identitaires et des demandes, également légitimes, [des initiatives d'économie solidaire] qui constituent la base et la force de l'économie solidaire » (Sarria Icaza 2008, p 227). Ceux-ci sont l'objet du chapitre suivant.

,

CHAPITRE 6

Analyse des modes d'organisation des coopératives populaires

Dans ce chapitre, nous nous tournons vers l'observation des *modes d'organisation* d'un échantillon de quinze coopératives populaires de l'Etat de Rio de Janeiro, dont la moitié est insérée dans le mouvement d'économie solidaire (cf. chapitre 2). Lors d'une première section, nous confrontons l'hypothèse défendue au chapitre précédent selon laquelle l'économie solidaire est un mouvement social mettant à l'avant-plan l'autogestion. Dans la deuxième section, nous développons les groupes qui se dégagent à partir de l'observation des pratiques développées par les organisations de l'échantillon, attestant de la diversité des modes d'organisation. Dans la troisième section, nous regardons si ces modes sont susceptibles de varier en fonction du mode d'encastrement politique de l'organisation.

1. L'ECONOMIE SOLIDAIRE : UN MOUVEMENT SOCIAL METTANT A L'AVANT-PLAN L'AUTOGESTION

Les organisations qui ne s'identifient pas à un groupe d'économie solidaire sont, pour la plupart, des initiatives qui ne participent pas à des mouvements sociaux. Elles se perçoivent souvent comme des groupes populaires de

production ou des coopératives populaires, entendues comme des initiatives de création de travail et de revenu, issues de la classe populaire et dont les travailleurs sont les protagonistes. Toutefois, une organisation se définit en tant qu'association, regroupant des femmes pauvres produisant de l'artisanat. Une autre, fondée par une personne de la classe élevée, s'identifie à une entreprise sociale, c'est-à-dire une entreprise dont la particularité est de mettre au travail des personnes exclues du marché traditionnel de l'emploi, des femmes « de la *favela* ». Ces organisations ne savent pas « ce que représente l'économie solidaire » et n'ont pas connaissance de l'existence des espaces d'articulation de ce mouvement. Certaines organisations ne mettent pas en avant l'identité d'économie solidaire mais sont engagées dans d'autres mouvements, tel que le mouvement de récupérateurs de déchets et le mouvement des femmes. La mise en réseau se reflète alors dans l'identité de l'organisation. Ainsi, l'initiative insérée dans le mouvement des récupérateurs de déchets se perçoit comme un groupe de « récupérateurs ». Celle qui participe à des réseaux internationaux liés à l'entrepreneuriat social est celle qui met en avant une identité davantage entrepreneuriale et marchande.

Tableau 6.1. L'identité développée par les coopératives populaires de l'échantillon

	INITIATIVE														
	6	12	9	1	13	8	7	2	5	14	15	10	3	4	11
FORMALISATION (structure légalisée)	X			X	X	X				X	X	X	X	X	X
Statut juridique	Coop.			Coop.	Assoc.	Coop.				Entrep.	Assoc.	Coop.	Coop.	Coop.	Coop.
IDENTITE	Coop. populaire	Coop. populaire	Groupe populaire de production	Coop. populaire, de récupérateurs	Association	Coop. (et entreprise sociale)	Eco. solidaire (et groupe populaire)	Eco. solidaire	Eco. solidaire	Eco. solidaire	Eco. solidaire	Eco. solidaire (et coop. populaire)	Eco. solidaire (et coop.)	Eco. solidaire (et coop.)	Eco. solidaire (et coop.)
MODE D'ENCASTREMENT POLITIQUE															
Participation au mouvement d'économie solidaire							X	X	X	X	X	X	X	X	(X)
Participation à un autre mouvement			X (mouv de femmes)	X (mouv de récupérateurs)					X	X	X				

Les organisations qui mettent en avant l'identité de groupe d'économie solidaire, et ce en premier lieu, avant celles plus traditionnelles de groupe populaire de production ou de coopérative, sont bien celles qui participent, à des degrés divers, aux différents espaces d'articulation du mouvement. Il s'agit de l'éventuel Forum micro-régional – dans certaines localités de l'Etat, il n'existe pas ou est en construction –, du Forum au niveau de l'Etat fédéré – c'est-à-dire le Forum de Coopérativisme Populaire de l'Etat de Rio de Janeiro –, ce dernier envoyant des représentants au Forum Brésilien d'Economie Solidaire. C'est à travers les espaces d'articulation du mouvement que se divulgue l'identité d'économie solidaire.

Ces organisations mentionnent toutes que, pour être d'économie solidaire, il faut répondre à deux critères – les réponses à ce niveau sont relativement homogènes au sein de l'échantillon – : il faut « *mettre l'être humain au centre* » et *pratiquer l'autogestion*. Au niveau des représentations et du discours porté par les acteurs, c'est donc bien à travers l'autogestion qu'ils définissent leur singularité par rapport aux autres acteurs économiques.

Bien que parfois insécurisées lorsqu'il s'agit d'explicitier des concepts, ces initiatives définissent l'autogestion comme *la participation, à parts égales, des travailleurs aux décisions*.

Extrait des entretiens 1 :

L'autogestion, la participation, c'est ... partager, n'est-ce pas, les choses, afin que tous les membres du groupe donnent leur opinion. Nous tentons ainsi d'être le plus égaux possible. (femme, environ 45 ans⁹⁹)

Elles mentionnent toutes, cependant, que l'autogestion est difficile à mettre en place. Elle implique, de la part de chaque travailleur, un apprentissage de la prise de parole et de la coresponsabilité, qui va bien souvent à l'encontre de la culture.

⁹⁹ Pour des raisons liées au respect de la promesse de strict anonymat faite aux personnes interviewées, dont la prise de parole peut à certains égards s'avérer une entreprise risquée, nous ne fournissons que le sexe et l'âge approximatif dans la contextualisation des entretiens (nous ne présentons ni le lieu d'habitation, ni la formation, ni l'activité).

Extrait 2 :

Question : Pratiquez-vous l'autogestion ?

Travailleur : Oui, c'est cela. Nous essayons. (rires)

Q : Pourquoi ?

T : Parce que nous pensons que c'est le chemin, nous trouvons que c'est la meilleure façon de se conduire. Nous savons que c'est difficile, que ce n'est pas facile, l'autogestion n'est pas une chose facile.

Q : Difficile pourquoi ?

T : Difficile parce que... C'est difficile parce que c'est une chose qu'on peut qualifier de nouvelle. Nous n'avons pas, comme ça, une forme pour dire « l'autogestion c'est ça ». Nous n'avons pas l'éducation pour ça. Donc, c'est de l'expérimentation, c'est essayer. Alors, souvent, c'est difficile. Et nous savons que, sur le terrain, nous ne sommes pas préparés à cela. Nous avons été modelés dans un autre système, une autre forme d'action. Alors, quand tu la mets en place, c'est une chose graduelle. C'est une construction, et donc souvent c'est difficile, mais nous sentons que c'est le chemin, nous sentons que c'est sous cette forme qu'il faut se conduire.

Q : Et l'autogestion c'est quoi pour toi ?

T : Ecoute, comme je t'ai dit, comme nous sommes en train d'expérimenter, je n'ai pas encore une définition du mot autogestion, ce que c'est l'autogestion, ce truc de définir avec des mots. Mais, en principe, nous savons que c'est une chose qui implique que les personnes qui sont directement dans un travail ont non seulement le pouvoir et la capacité de faire mais aussi de décider, d'interférer d'une manière directe sur ce qu'elles font. Ne pas être uniquement une machine, n'est-ce pas ? De fabrication. (homme, environ 40 ans)

Extrait 3 :

C'est compliqué de faire de l'autogestion, c'est très complexe tu sais. C'est quoi X [nom de l'initiative] aujourd'hui ? Ce sont des jeunes qui n'ont jamais travaillé, qui n'ont jamais été employés par quelqu'un, pour la grande majorité, c'est leur premier emploi. Alors, la relation de travail est une chose très nouvelle pour eux. Du coup, ils ont les stéréotypes du patron, qu'il existe un chef, etc. Alors, nous devons chaque jour rééduquer ces jeunes et cela fait partie de nos ateliers, de nos formations. Nous travaillons la question de la démocratie et nous sommes parvenus à des résultats très positifs. Les personnes commencent à revendiquer leur espace. (homme, environ 30 ans)

Dans la pratique, c'est plutôt une *définition processuelle* de l'autogestion que les acteurs dégagent : elle est « l'horizon des pratiques », qui ne peut se mettre en place que graduellement, à travers des processus d'éducation et de formation. Il ne s'agit plus d'une définition idéale, telle qu'abordée traditionnellement et dans les discours du mouvement, mais d'une définition qui concerne le rapport aux gens et qui se veut réaliste (Mothé 1980). Elle est en tension : à la fois posée comme inatteignable, c'est le processus qui importe, le chemin parcouru, son existence progressive.

L'engagement au sein du mouvement d'économie solidaire – entendu comme la participation à des degrés divers à ses différents espaces d'articulation – se reflète dans la dimension politique de l'organisation. Les organisations qui ne participent pas à des mouvements sociaux mentionnent toutes ne pas développer d'objectif politique. Celles qui sont engagées dans le mouvement d'économie solidaire, de même que celles qui font partie d'un autre mouvement, affirment toutes, quant à elles, poursuivre un objectif politique.

Tableau 6.2. La dimension politique des coopératives populaires de l'échantillon

	INITIATIVE														
	6	12	13	8	7	2	5	14	15	10	3	4	11	9	1
FORMALISATION (structure légalisée)	X		X	X				X	X	X	X	X	X		X
Statut juridique	Coop.		Assoc.	Coop.				Entrep	Assoc.	Coop.	Coop.	Coop.	Coop.		Coop.
MODE D'ENCASTREMENT POLITIQUE															
Participation au mouvement d'économie solidaire					X	X	X	X	X	X	X	X	(X)		
Degré de participation aux espaces d'articulation du mouvement ¹⁰⁰					100%	50%	100%	70%	90%	100%	100%	50%	0% ¹⁰¹		
Participation à un autre mouvement							X	X	X					X (mouv de fem-mes)	X (mou de récupérateurs)

¹⁰⁰ Réunions de l'éventuel forum micro-régional et du FCP.

¹⁰¹ Entreprise récupérée qui ne participe pas, en tant qu'organisation, aux espaces d'articulation du mouvement d'économie solidaire mais qui est membre d'un réseau d'entreprises récupérées très important au sein du mouvement.

MODES D'ORGANISATION														
Finalité														
Dimension politique														
Poursuite d'un objectif politique					X	X	X	X	X	X (non partagé par l'ensemble des travailleurs)	X (non partagé par l'ensemble des travailleurs)	X (non partagé par l'ensemble des travailleurs)		X (non partagé par l'ensemble des travailleurs)

Participer à un mouvement affecte la dimension politique de l'organisation, et ce à différents niveaux. Au niveau du discours politique, toutes les organisations d'économie solidaire affirment s'opposer au capitalisme, parce qu'il exploite et qu'« *il est destructeur de l'être humain et de la société* ». Il s'agit de développer, porter et défendre « *une autre économie* ». Ces organisations mettent en avant une série de valeurs de fonctionnement (autogestion, coopération, solidarité, etc.). Au-delà de ces valeurs revendiquées et des solidarités communautaires, l'engagement vis-à-vis de la société, en tant que citoyens, « *militants* », est fort présent. Elles articulent un ensemble de concepts et d'informations liés à une forme militante d'inscription au sein de l'espace public. Elles ont pour finalité non seulement d'entreprendre des pratiques économiques dites innovantes socialement mais aussi de porter un projet alternatif de société. A ce niveau, les discours sont moins aboutis que dans les structures d'appui mais par contre plus homogènes. Elles développent une notion de citoyenneté internationale, mentionnant porter un projet de société mondial. Elles sont sensibles à la question des inégalités entre le Nord et le Sud de la Terre, de la justice sociale, du genre, des minorités, de l'environnement et de la préservation de la planète. Toutefois, si dans les groupes de petite taille une telle vision politique tend à être partagée par l'ensemble des travailleurs, nous verrons que, lorsque le groupe s'agrandit, elle n'est désormais partagée que par les porteurs de projet, c'est-à-dire par le ou les « *leader(s)* » pour les groupes informels et par les membres du Conseil d'administration pour les organisations légalisées. Nous y reviendrons.

Au niveau de l'action politique, les organisations participant au mouvement d'économie solidaire affirment toutes porter des revendications politiques. Ces revendications concernent soit la défense du secteur soit la défense d'un projet de société, et ce à travers les différents espaces d'articulation des mouvements – c'est-à-dire, pour le mouvement d'économie solidaire, les Forums d'économie solidaire et principalement le Forum de Coopérativisme Populaire. Ce n'est pas le cas des organisations qui ne participent à aucun mouvement. Celles-ci, au contraire, développent une forte méfiance vis-à-vis de la question politique et, en particulier, de la relation aux pouvoirs publics, tous niveaux de pouvoir confondus. Elles soulignent, par exemple, la corruption de ces derniers ou encore la crainte d'une mise sous tutelle de la part de ceux-ci. Dans les organisations participant à un mouvement, la relation avec les pouvoirs publics est plus étroite : la revendication d'une série de droits ainsi que la demande de soutien auprès de ces derniers sont des pratiques présentées comme nécessaires et légitimes.

Enfin, la participation à un mouvement développe le capital social de l'organisation. Celles qui participent au mouvement d'économie solidaire connaissent, bien plus que celles qui ne sont insérées dans aucun mouvement, d'autres groupes populaires de création de travail et de revenu, avec lesquels elles développent des pratiques d'entraide mutuelle, principalement au niveau du partage d'informations. De même, celles qui sont engagées dans un mouvement connaissent davantage de structures d'appui du Tiers secteur, avec lesquelles elles entretiennent des relations d'ordres divers – connaissance mutuelle, échange d'informations, appui, etc. Les espaces d'articulation du mouvement sont présentés par les organisations comme des potentiels « pourvoyeurs de ressources » : au niveau des ventes de biens et services – rencontre de clients potentiels –, au niveau des subsides – mobilisation, à travers des forums, de ressources du SENAES pour l'organisation de foires, de voyages d'échanges et de mobilisation politique, etc. – ou encore d'autres fonds – formations liées à la soumission de projets auprès de divers financeurs potentiels, etc. Enfin, les organisations engagées dans un mouvement développent davantage la mise en réseau, même liée à d'autres thématiques – genre, action sociale de l'Eglise, etc.

Par conséquent, les initiatives s'identifiant comme étant d'économie solidaire et participant, à des degrés divers, aux différents espaces d'articulation du mouvement, développent une série de caractéristiques, au niveau de leur dimension politique, de l'inscription au sein de l'espace public, liées à un mouvement social. Si nous reprenons l'analyse de Touraine (1978), il y a développement du *principe d'identité* commune – celle d'économie solidaire –, du *principe d'opposition* – l'adversaire social est le capitalisme – et du *principe de totalité* – il s'agit de défendre, de porter, un projet de société, au-delà de la défense des seuls intérêts du secteur. Nous observons aussi que le rassemblement autour d'un mouvement accroît le capital social de l'organisation. Ces conclusions sont valables pour la participation au mouvement d'économie solidaire *stricto sensu* mais aussi pour la participation à d'autres mouvements, tels que le mouvement de récupérateurs de déchets ou celui de femmes.

2. ANALYSE DES MODES D'ORGANISATION

Au-delà des représentations portées par les protagonistes de l'économie solidaire, qu'en est-il des pratiques ? Il s'agit à présent de l'analyse des *modes d'organisation*, à partir d'une série d'indicateurs développés selon une conception plurielle de ceux-ci. En particulier, nous avons mentionné au chapitre 2 que nous analysons la *finalité* poursuivie, selon une dimension économique, une dimension sociale et une dimension politique. Ensuite, nous examinons les *structures de gouvernance* développées, c'est-à-dire la propriété. Celle-ci est définie comme la possession conjointe de deux droits : le droit de contrôle résiduel au niveau de la prise de décision et le droit au bénéfice résiduel au niveau de la distribution du revenu. Enfin, nous reconstituons les *ressources* mobilisées : les ressources marchandes – motivées ou non par des logiques sociales et/ou politiques – et les ressources non-marchandes, issues de la redistribution (publique), de la redistribution volontaire ou de la réciprocité.

2.1. L'hétérogénéité des pratiques

L'analyse détaillée des modes d'organisation développés par chacune des quinze coopératives populaires de l'échantillon nous permet de dégager deux groupes d'organisations que nous présentons successivement ci-dessous.

2.1.1. Les petites organisations populaires insérées dans des mouvements sociaux

Ce premier groupe est composé d'**organisations de petite taille**, principalement actives dans la **production artisanale**, davantage informelles et **portées par des mouvements sociaux**, soit par le mouvement d'économie solidaire, soit par le mouvement de récupérateurs de déchets ou encore le mouvement de femmes.

L'impulsion réciproitaire : l'importance de la structure d'appui du Tiers secteur

Ces organisations sont toutes nées suite à des formations développées par une ou plusieurs ONGs, parfois même en partenariat avec les pouvoirs publics locaux – ce qui s'inscrit alors au sein d'une politique publique. A la suite de ces cours, les personnes, appartenant toutes au monde populaire – se connaissant souvent déjà dans la mesure où elles sont issues de la même communauté –, sont incitées à former un groupe de production. Ceci est réalisé dans une perspective non assistentialiste, comme on peut le voir ci-dessous à travers la parole d'une travailleuse. Autrement dit, l'impulsion de la fondation du groupe, qui demeure autonome par la suite, est le fruit de professionnels sociaux, accompagnateurs de personnes issues des milieux populaires.

Extrait 4 :

Les filles pensaient que, lorsque le groupe serait fondé, tout le monde gagnerait de l'argent. Alors, X [membre d'une ONG] a dit « L'argent ne tombe pas du ciel, ce n'est pas comme cela. D'abord, il faut travailler beaucoup, construire le groupe, et ensuite l'argent arrivera ». Alors, beaucoup de filles n'ont pas voulu, beaucoup se sont désistées. Du groupe, nous ne sommes restées qu'à quatre. (femme, environ 45 ans)

La participation de l'organisation au mouvement d'économie solidaire est aussi très souvent impulsée par la structure d'appui, issue du Tiers secteur et financée en grande partie par la coopération internationale.

Extrait 5 :

Tout le monde nous ordonnait de faire partie de l'économie solidaire, de la maison de l'artisanat à X [membre d'une ONG]. Tout le monde nous disait de participer. Un tel nous disait « C'est bon pour vous, parce qu'au point où vous en êtes, vous avez besoin de connaître cela ». Un autre nous disait : « C'est là que vous devez chercher ». (femme, environ 40 ans)

La finalité : création de travail et de revenu, capacitation et militance

Le tableau 6.3. ci-dessous reprend quelques résultats concernant la finalité de ces organisations du premier groupe.

Tableau 6.3. La finalité des petites organisations populaires insérées dans des mouvements sociaux

	INITIATIVE						
	7	2	9	1	5	14	15
FORMALISATION (structure légalisée)				X		X	X
Statut juridique				Coop.		Entrep.	Assoc.
MODE D'ENCASTREMENT POLITIQUE							
Participation au mouvement d'économie solidaire	X	X			X	X	X
Participation à un autre mouvement			X (mouv. de femmes)	X (mouv. de récupérateurs)	X	X	X
MODES D'ORGANISATION							
Finalité							
Dimension économique							
Production	Artisanat	Artisanat	Artisanat	Tri de déchets	Artisanat	Impimerie	Artisanat
Vente de biens et services (ressources marchandes en valeur absolue)	8100	35000	19000	43487	19313	54511	35600
Dimension sociale							
Création de travail et de revenu par et pour des personnes défavorisées	Oui, par définition de l'échantillon						
Nombre de travailleurs	4	16	8	16	5	8	8
Nombre de travailleurs en ETP	2	9,5	Inestimable	16	3,5	Inestimable	8
Revenu mensuel moyen par travailleur (en réels)	160	180	190	200	290	330	345
Revenu mensuel moyen par travailleur en ETP	80	107	Inestimable	200	203	Inestimable	345

Partie 3 - L'étude de cas Sud

Autres formes de paiement pour les travailleurs				Un panier de biens de base par travailleur par mois ¹⁰² + petit-déjeuner servi			
Revenu principal ou complémentaire pour les travailleurs	Complémentaire	50% principal 50% complémentaire	50% principal 50% complémentaire	Principal	80% principal 20% complémentaire	Complémentaire	50% principal 50% complémentaire
Autre(s) objectifs sociaux explicites (au-delà des solidarités informelles)	Services à la communauté	Environnement		Environnement (+ sensibilisation)			
Dimension politique							
Poursuite d'un objectif politique	X	X	X	X (non partagé par l'ensemble des travailleurs)	X	X	X
Importance relative accordée à chaque dimension							
Classement des objectifs : économique (1), création de travail et de revenu (2), activités politiques (3)	3, 2, 1	3, 2, 1	3, 2=1	1=2=3	2, 3, 1	3, 2, 1	2, 3, 1
Pour l'adhésion de nouveaux membres : importance relative des capacités techniques (1) versus des valeurs (2) du travailleur	2 +	2	Aucun	Aucun	2	1=2	2, (1)

En ce qui concerne la *dimension économique*, ces groupes, mis à part une organisation active dans le tri et la récupération de déchets, mentionnent faire face à d'importants problèmes de commercialisation de leurs produits, notamment dus à l'absence de point de vente fixe pour ceux-ci. Leur chiffre d'affaires est faible.

Quant à la *dimension sociale* et en particulier *l'objectif de création de travail et de revenu* – que toutes les structures de l'échantillon s'assignent par définition –, découlant des faibles chiffres d'affaires, ces groupes développent moins de postes de travail – maximum 16 – que les organisations du groupe suivant. Le **revenu** mensuel moyen par travailleur demeure également relativement **faible**, ne dépassant pas un salaire

¹⁰² Offert par la commune (gouvernée par le Parti des Travailleurs).

minimum – 440,52 réals pour l'Etat de Rio de Janeiro, au moment de l'enquête et selon la branche d'activité.

Quelques organisations du groupe 1 développent une pluralité d'objectifs sociaux, en prestant des services sociaux à la communauté ou encore en étant actives dans l'environnement. Nous nous référons ici à la poursuite explicite d'objectifs sociaux, c'est-à-dire clairement identifiés et poursuivis de manière plus ou moins continue par l'organisation. En effet, en ce qui concerne ces groupes de petite taille, fortement ancrés dans le lien social, il va de soi que beaucoup développent un ensemble de solidarités informelles, flexibles, plus ou moins sporadiques, avec la communauté dans laquelle ils sont insérés.

Enfin, concernant la *dimension politique* de l'organisation, l'ensemble de ces groupes, qui participent à des mouvements sociaux, développe une dimension politique forte. Ils mentionnent tous poursuivre un objectif politique, qu'ils placent toujours en premier ou deuxième lieu par rapport aux objectifs économique et de création de travail et de revenu. La dimension politique, étant donné que ce sont des groupes de petite taille, est dans tous les cas – exception faite d'une organisation dont le profil des travailleurs est davantage précarisé (récupérateurs de déchets) – portée par l'ensemble des travailleurs.

Dans ce premier groupe d'organisations, toutes issues du monde populaire, la structure d'appui principale¹⁰³ est, dans tous les cas, une ONG qui appartient à la « vision populaire/solidaire ». Elles mettent en exergue la nécessité de conscientisation, d'émancipation et de libération de cette classe exclue de tous droits économiques, sociaux et politiques, dénonçant les relations de pouvoir et les politiques assistentialistes, soulignant l'importance de la construction d'espaces de citoyenneté. C'est pourquoi, en plus d'examiner comme nous le ferons au niveau des structures de gouvernance développées s'il y a congruence entre le discours et la pratique au niveau de l'autogestion, nous analysons d'autres caractéristiques de l'action organisationnelle renvoyant à sa dimension politique, dans l'esprit

¹⁰³ Nous entendons par structure d'appui principale celle qui couvre le groupe, qui l'accompagne de manière générale et continue, au-delà de formations plus ou moins ponctuelles qui peuvent être fournies par une série d'autres structures d'appui, relevant parfois de visions politiques différentes.

de la critique sociale développée. Il s'agit de l'objectif de *capacitation*¹⁰⁴ interne et externe des travailleurs, qui renvoie en partie à l'accès à l'espace public pour les travailleurs eux-mêmes.

Au niveau de la capacitation interne, entrer dans un groupe d'économie solidaire et participer aux espaces d'articulation du mouvement, c'est *prendre conscience de sa réalité*. Les travailleurs sont tous des afro-descendants, au faible niveau d'éducation, habitant la *favela* ou autre quartier populaire, dans des conditions de violence. Il y a beaucoup de femmes ; nombreuses sont âgées de plus de quarante ans. Tous les membres de ces petits groupes populaires vivent au départ une réalité forte d'exclusion économique, sociale et politique.

Extrait 6 :

Nous sommes l'exclusion de l'exclusion. De cela, tu peux en être certaine. [...] Nous sommes la populace. Moi, j'ai conscience de ma réalité. (femme, environ 45 ans)

Extrait 7 :

J'ai 44 ans, deux enfants adolescents. J'habite la favela, sans argent, sans nourriture, seulement avec un tas de gens qui me connaissent, des amis qui m'aident. C'est très difficile pour nous, qui n'avons pas de formation, qui n'avons rien et qui en plus habitons la favela. La seule opportunité, pour nous, les femmes de la favela, qui n'étudions pas, est de travailler dans la maison d'autres personnes. [...] Nous dépendons du groupe [de production] pour survivre [...] Si nous ne faisons rien, nous n'avons rien. Si nous ne produisons pas, cela signifie que l'affaire est sérieuse... C'est pour cela que nous cherchons des gens qui puissent nous aider à cheminer dans cela. Parce qu'il y a beaucoup de personnes impliquées, principalement nos enfants que nous ne pouvons pas lâcher dans la favela parce que nous savons quel sera leur chemin [la travailleuse se réfère ici à l'entrée dans le

¹⁰⁴ C'est délibérément que nous avons choisi de garder dans la thèse le terme de « capacitação », traduit par « capacitation », utilisé par les acteurs du champ. En effet, il est difficile de trouver en français un terme qui lui corresponde, celui de « formation » étant trop restrictif dans la mesure où il s'agit plutôt de la formation de citoyens, d'acteurs sociaux, soutenue par une vision globale de l'être humain, pris dans son entièreté. En anglais, le terme d'« empowerment » pourrait correspondre davantage mais il est rejeté par les protagonistes parce que dit mobilisé par les acteurs dominants dans une vision instrumentale par rapport « au système ». Il y a donc une dimension politique dans l'utilisation du terme de capacitation, que nous avons décidé de maintenir.

trafic de drogues, menant dans de très nombreux cas à la mort par violence, comme ce fut le cas pour son mari]. Ils n'ont pas d'autre option. [...] Ils étudient dans une école où il n'y a pas cours, [...] nous devons ramer. Que pouvons-nous faire au milieu de tant d'inégalité ? Tenter d'être les plus honnêtes possibles, pour ne pas se laisser séduire par le mal, par les drogues, par l'argent facile. Mais va mettre cela dans la tête d'un adolescent qui rêve de ce dont il rêve, n'est-ce pas ? (femme, 44 ans)

Extrait 8 :

C'est toujours beaucoup de paroles. Maintenant, c'est de « politique publique » dont on parle toujours. Je ne sais pas quelle est cette politique publique qui n'arrive pas dans la favela, n'est-ce pas ? Tout le monde parle de politique publique. Nous ne savons pas ce que c'est. Cela arrive chez nous, cela arrive ? Cela n'arrive pas ! (femme, environ 40 ans)

Extrait 9 :

Au Forum, j'apporte mon vécu, mes expériences, tu comprends ? Les préjugés dont nous souffrons, ces choses-là. Parce que nous sommes tellement massacrés. [...] Le Forum, c'est ma raison de vivre, en tant que femme noire, tu comprends ? Cela m'a apporté beaucoup de conscience. (femme, environ 35 ans)

Ensuite, c'est *prendre conscience de ses capacités*, pour les unir. Nombreux sont les travailleurs qui mentionnent avoir perçu qu'ils « avaient des dons » : qu'ils savaient tous produire quelque chose. Dans le milieu populaire et de la débrouille, la majorité des femmes savaient, avant l'entrée dans le groupe, produire quelque chose en matière d'artisanat. Cette compétence est à présent valorisée, pour *dépendre de soi*.

Extrait 10 :

Nous savons faire beaucoup de choses. Je peins, Z [autre membre du groupe] brode,... chacun a un don, tu comprends ? Alors, nous avons décidé d'unir ces dons. (femme, environ 30 ans)

Extrait 11 :

Nous ne pouvons pas rester dépendants de la municipalité, de rien, nous allons dépendre de nous-mêmes, c'est cela l'idée. (femme, environ 40 ans)

S'il s'agit de ne pas dépendre directement des pouvoirs publics, il n'en demeure pas moins une forte dépendance des organisations d'économie solidaire à leur(s) structure(s) d'appui, nous y reviendrons.

Alors que dans la société brésilienne duale, les membres de la classe populaire sont fortement stigmatisés, ils accèdent, au sein du groupe, à une *dignité au travail*. De manière générale, toutes les initiatives mettent en avant, comme un des bénéfices principaux de l'action, l'acquisition d'estime de soi, à travers l'intégration au groupe de travailleurs. Dans ces petites organisations populaires, le groupe est très important. Toutes ces initiatives mentionnent être composées de liens d'amitié et que, pour entrer dans l'organisation, il faut, au minimum, être appuyé par l'un de ses membres. L'ambiance de travail est *conviviale*. A ce propos, il est très souvent mentionné par les travailleurs que l'expérience de travail se distingue fortement des précédentes. En particulier, les quelques-uns qui ont connu une expérience de travail dans le secteur formel décrivent celle-ci comme étant particulièrement pénible (pauses très restreintes, interdiction de parler, etc.).

Extrait 12 :

L'ambiance de travail est bonne, nous rions beaucoup. J'apporte ma petite radio. Nous sommes toutes des amies. Nous racontons de blagues, nous trouvons un amoureux l'une pour l'autre. Bien sûr, nous avons nos petites disputes, de temps en temps. Mais à l'heure du « on va voir », nous sommes toutes ensemble, comme les mousquetaires. (femme, environ 45 ans)

Extrait 13 :

Nous sommes des amis. Nous jouons, nous faisons des blagues pendant la journée, nous chantons, nous dansons, nous faisons la fête. Nous travaillons aussi bien sûr ! (homme, environ 40 ans)

Le lien entre les travailleurs est très important. En même temps, le risque est aussi que, pour ces groupes, la dimension économique, la production, soit souvent dépendante de ces liens. Il n'est pas rare de voir des groupes se trouver fragilisés, voire se défaire, pour cause de mésententes et discordes. Les structures d'appui sont particulièrement soucieuses du lien entre les membres du groupe, qui occupe une place importante dans l'accompagnement de celui-ci.

Les organisations sont attentives au travailleur, considéré comme une personne à part entière. Elles l'incitent souvent à poursuivre ses études, en vue de son développement personnel, au-delà d'une fonction instrumentale par rapport à la dimension économique, à l'activité de production qui est aménagée pour rendre cela possible. Les femmes mentionnent que l'un des principaux bénéfices de l'action organisationnelle est aussi de leur permettre de concilier vie privée et vie professionnelle. En effet, l'absence de solutions formelles de garde d'enfants et le faible temps scolaire – deux, trois heures par jour – rendent difficile pour une femme du milieu populaire de travailler à l'extérieur. Dans ces organisations, elles ne « doivent pas pointer » et peuvent, si elles ont des enfants à garder, réaliser le travail à la maison. De manière générale, le rapport à l'économique de ces organisations est fondamentalement différent que dans une entreprise classique : il est avant tout fonction de la personne. Le travailleur est envisagé comme une personne dans sa globalité, dont le groupe est responsable.

Participer à une organisation du groupe 1, c'est aussi *prendre conscience de ses droits*.

Extrait 14 :

Dans la favela, il n'y a pas que des gens pauvres et bêtes, non. Il y a des gens comme moi, éclairée, qui connaît ses droits. (femme, environ 45 ans)

Extrait 15 :

Participer au forum est très riche, je pense, n'est-ce pas Z [une autre travailleuse] ? Parce que nous commençons à voir les choses d'une autre manière : à prendre conscience que nous avons des droits, que nous devons être respectés. C'est le principal bénéfice. (femme, environ 50 ans)

Ce vécu se répercute dans d'autres sphères que celle du travail, sphères privée et publique, de la vie des travailleurs.

Extrait 16 :

L'économie solidaire, c'est un changement radical, n'est-ce pas, de projet, de mode de vie, de style de vie vraiment. Cela doit partir de chacun, de chacune, alors c'est vraiment un changement révolutionnaire. Il faut du temps pour que nous déconstruisions ce capitalisme induit en nous dès la naissance. Nous sommes

travaillés à être capitalistes. Alors, commencer à participer à un mouvement comme celui de l'économie solidaire, c'est vraiment un changement de vie. Nous croyons que le mouvement est une proposition de vie différente, n'est-ce pas, non seulement financièrement mais aussi quant à d'autres aspects de notre vie elle-même. C'est la question de la valorisation de l'être humain, de l'autogestion des groupes, de la division des savoirs, non seulement des produits, des biens, mais aussi pouvoir partager le savoir avec tous. (homme, environ 55 ans)

Ainsi par exemple, au niveau personnel, beaucoup de femmes relèvent que l'apprentissage de la prise de parole en public, la prise de conscience de ses capacités et de ses droits, influencent en retour leur vie familiale et, en particulier, la manière dont elles se positionnent par rapport à leur conjoint, face auquel elles sont souvent dans un rapport de soumission. Au-delà de la formation professionnelle, participer à un mouvement social forme politiquement les travailleurs exclus qui, progressivement, se considèrent comme des citoyens, des sujets sociaux détenteurs de droits en faveur desquels ils commencent à militer.

A ce stade, il est intéressant de reprendre la théorie de la reconnaissance sociale d'Honneth (2007), qui, s'inspirant du philosophe Hegel et du psychologue social Mead, affirme que la possibilité d'une relation positive à soi ne peut se réaliser qu'à travers les relations d'interaction sociale. Elle dépend de trois formes de reconnaissance, qui se jouent dans trois sphères de la vie sociale : les relations primaires (amour, amitié)¹⁰⁵, les relations juridiques (droit)¹⁰⁶ et la communauté de valeurs¹⁰⁷. A ces trois sphères

¹⁰⁵ Pour Honneth (2007), cette première sphère concerne l'amour au sens large : il s'agit des liens affectifs primaires, liens puissants entre un nombre restreint de personnes ayant lieu au sein du couple, de la famille ou encore dans les relations d'amitié. Hegel et Mead perçoivent cette sphère comme étant la famille.

¹⁰⁶ Pour Honneth (2007), cette seconde sphère concerne le droit, la reconnaissance juridique. Il s'agit aussi d'une relation d'interaction dans la mesure où l'individu ne peut se comprendre, et être compris, comme porteur de droits – civils, politiques et sociaux – que s'il est reconnu socialement en tant que membre d'une communauté et qu'il a connaissance des obligations normatives auxquels il est tenu vis-à-vis d'autrui. La reconnaissance juridique implique une reconnaissance mutuelle entre sujets moralement responsables. Hegel et Mead perçoivent cette sphère comme étant l'Etat.

¹⁰⁷ Pour Honneth (2007), cette dernière sphère concerne l'adhésion au groupe et les valeurs communes qu'il véhicule, dont l'individu retire un sentiment de confiance quant aux capacités ou aux prestations dont il sait qu'elles ne sont pas dépourvues de valeurs aux yeux des autres membres de la société. Lorsque l'estime sociale est symétrique, elle permet la dignité humaine. Hegel perçoit cette sphère comme étant la société civile et Mead comme étant le travail.

correspondent trois formes d'intégration sociale, dont l'individu peut retirer des formes de reconnaissance nécessaires à son développement : la confiance en soi pour les relations primaires, le respect de soi pour les relations juridiques et l'estime de soi pour les relations communautaires. Mais l'individu peut aussi vivre, dans ces sphères d'interaction sociale, trois formes de mépris, provenant de la privation de reconnaissance : les sévices et violences corporelles pour les relations primaires, la privation de droits et l'exclusion pour les relations juridiques¹⁰⁸ et l'humiliation et l'offense pour les relations communautaires¹⁰⁹. Par les réactions que ces trois formes de mépris suscitent chez la personne, elles menacent de ruiner son identité, la relation positive à soi, et jouent, selon l'auteur, un rôle dans la naissance des conflits sociaux.

Tableau 6.4. La problématique de la reconnaissance dans les différentes sphères d'interaction sociale

Sphère d'interaction	Relations primaires (famille, amitié)	Relations juridiques (état, droits)	Communauté de valeurs (société civile, travail, etc.)
Forme d'intégration suite à la reconnaissance	Confiance en soi	Respect de soi	Estime de soi
Forme de mépris	Sévices et violences	Privation de droits et exclusion	Humiliation et offense
Forme d'identité menacée	Intégrité physique	Intégrité sociale	Dignité

Source : reconstitution sur base de la théorie de la reconnaissance d'Honneth (2007).

¹⁰⁸ Elles renvoient au fait que l'individu ne puisse pas jouir de ce qu'il peut légitimement attendre de la société, en tant que membre à part entière qui participe à son ordre institutionnel. Il ne peut dès lors se considérer comme un partenaire d'interaction à part entière, doté des mêmes responsabilités et droits moraux que ses semblables. Cela entraîne une perte de respect de soi et de l'autre.

¹⁰⁹ Elles se produisent lorsqu'un individu ou certains groupes d'individus ont une valeur sociale jugée négativement. Ce dénigrement porte ainsi atteinte à leur dignité. L'expérience du déclassement social entraîne la perte d'estime de soi : l'individu ne se perçoit plus comme un être apprécié dans ses caractéristiques.

Le militantisme et les mouvements sociaux sont perçus comme une lutte pour la reconnaissance sociale, motivée par l'expérience du mépris social¹¹⁰ et qui vise à corriger l'appréciation jugée injuste des qualités de certains groupes sociaux. Selon Honneth (2007), cette impulsion ne peut toutefois prendre la forme d'action politique que grâce au contenu cognitif et normatif de l'idéologie portée par le mouvement. C'est l'existence d'une sémantique collective qui permet aux offenses individuelles subies d'être interprétées comme des expériences typiques d'un groupe tout entier, de manière à motiver la revendication collective de relations de reconnaissance plus larges. Ces revendications universelles opèrent la passerelle intersubjective entre des expériences individuelles de mépris et les objectifs impersonnels d'un mouvement qui reprend et dépasse ces expériences en portant une identité collective à présent valorisée. En identifiant les causes sociales responsables des blessures individuelles et en proposant la mise en place d'autres schémas culturels, le mouvement annonce de nouvelles relations de reconnaissance.

Dans le cadre de la recherche, il ne s'agit pas d'analyser si les processus de lutte pour la reconnaissance sont effectivement les motifs du développement historique des conflits et des mouvements sociaux. Nous reprenons Honneth parce qu'il nous permet de porter un regard non-utilitariste sur le militantisme développé par les travailleurs de ces petits groupes de production portés par des mouvements sociaux. La parole des membres de ces organisations atteste du fait que la participation au groupe dépasse la question de la stricte création de travail et de revenu pour concerner aussi des problématiques liées à la *reconnaissance sociale*, qui se jouent de manière accrue dans une société fortement inégalitaire. Ces personnes, issues du milieu populaire, vivent des situations de mépris : exclusion quant à la sphère des droits et mépris dans la sphère des valeurs sociales véhiculées. Pour les femmes, peut s'ajouter une situation de mépris dans la sphère familiale. L'entrée dans l'organisation permet alors la valorisation de l'identité de l'individu par différents canaux. D'abord, grâce à la dynamique de travail du groupe – que l'on pourrait associer à la première sphère d'interaction d'Honneth parce qu'elle concerne des relations concrètes et non vis-à-vis d'un autrui généralisé – les relations conviviales, voire

¹¹⁰ Contre toute approche utilitariste – qui rattacherait la naissance des mouvements sociaux aux questions d'intérêts résultant de l'inégale répartition des ressources matérielles –, Honneth défend que les motifs de résistance sociale sont à trouver dans le cadre d'expériences morales quotidiennes qui découlent du mépris, du non-respect des attentes de reconnaissance des individus en interaction et fondant leur identité.

d'amitié, et de respect mutuel permettent une reconnaissance mutuelle. Contrairement aux politiques d'ordre assistentialiste, les processus de formation à l'autogestion, l'apprentissage de la responsabilité, permettent aux participants de se comprendre désormais comme des sujets moraux, dont Honneth a montré que le corolaire est de pouvoir se percevoir aussi comme des sujets porteurs de droits. Ensuite, au sein du mouvement d'économie solidaire, les travailleurs sont valorisés parce que ce sont eux qui pratiquent l'économie solidaire : ils sont la base à partir de laquelle le mouvement fonde son discours. Une considération sociale est accordée aux capacités dont ils font preuve. Dès lors, ils expérimentent la participation à une communauté de valeurs où ils peuvent désormais jouir d'une estime sociale qui leur est souvent niée par ailleurs. Enfin, le discours normatif porté par le mouvement leur permet aussi d'interpréter leur vécu d'exclusion comme la conséquence d'une injustice collective, à laquelle il faut remédier par des exigences de reconnaissance juridique, principalement quant aux droits sociaux. Les travailleurs peuvent alors indirectement se convaincre de leur propre valeur morale et sociale. « La participation à l'économie solidaire [...] permet l'intégration progressive de beaucoup de travailleurs à des espaces de délibération qui, en même temps qu'ils vont au-delà des nécessités immédiates et des relations familiales, sont fondés sur des liens forts communautaires et affectifs, permettant la construction de *sémantiques collectives* qui permettent d'identifier ce qui est vécu comme des *carences communes*, rendant possible leur transformation en *luttons communes*. » (Sarria Icaza 2008, p. 244). Elle permet la construction de lectures collectives critiques du vécu d'exclusion pour s'unir en vue d'y apporter des solutions. Par conséquent, ces petites organisations populaires portées par des mouvements sociaux permettent aux travailleurs de vivre une identité positivée à travers des vécus de reconnaissance dans différentes sphères. Honneth dirait que la participation au groupe de production et au mouvement social leur permet d'accéder à une confiance en soi, un respect de soi et une estime de soi, souvent mis à mal dans d'autres domaines d'interaction sociale des travailleurs.

Les organisations qui existaient avant le mouvement d'économie solidaire mentionnent que la participation au mouvement a constitué un changement majeur dans leur histoire, vers une « intégration politique du groupe ».

Extrait 17 :

Question : Tu vois des changements importants dans l'histoire du groupe ?

Travailleuse : Il y a eu la question de l'intégration vraiment politique de Z [nom du groupe]. Cela s'est produit quand nous avons commencé à participer aux espaces d'articulation, aux réseaux, aux forums, aux rencontres, etc. C'est dû à cela.

[...] C'est la structure d'appui qui nous fournit l'impulsion, qui nous incite à nous ouvrir et donc qui permet que nous réalisions une telle démarche. Mais c'est la participation aux espaces d'articulation qui nous apprend, qui nous « capacite ».

[...] Avant, nous faisons déjà de l'autogestion, nous suivions les principes du coopérativisme¹¹¹ mais nous étions tournées quasi uniquement vers le processus de travail, la formation au travail. Avant, nous associions moins la question politique et la question commerciale. Nous travaillions plus la question commerciale.

[...] Aujourd'hui nous formons davantage les travailleuses. La formation technique a toujours été la même mais aujourd'hui nous nous formons plus dans le domaine politique que technique [toujours suite à la participation aux espaces d'articulation].

[...] Aujourd'hui, les travailleuses participent plus aux décisions du groupe, elles sont plus participatives, parce qu'elles ont grandi, elles se sont « capacitées ».

[...] Avec davantage de temps dans le mouvement, les femmes deviennent plus matures. Parfois, elles ne pensaient qu'au revenu et, quand elles ont commencé à participer à des mouvements, elles ont compris qu'il fallait participer à tout sinon on ne grandit pas, on ne se développe pas. Elles apprennent beaucoup dans les mouvements !

[...] Aujourd'hui, elles [les travailleuses] aident plus les autres qu'avant, toujours à travers la question de l'importance de l'ouverture du groupe apportée par l'entrée dans les espaces d'articulation.

[...] Z [nom de l'initiative] est devenue importante pour le développement communautaire dans beaucoup de domaines ! Nous participons toujours aux conseils, aux réunions, etc. et les femmes de Z sont devenues des références [il s'agit de leaders communautaires]. Nous sommes des militantes. Par exemple, lorsque le poste de santé de la communauté allait être fermé, nous nous sommes battues. C'est importantissime. Les gens nous demandent souvent de les appuyer.

[...] Nous avons aujourd'hui davantage de revendications politiques, elles ont grandi avec la croissance de notre conscience politique. (femme, environ 45 ans)

¹¹¹ Notons que, pour les organisations existant avant le mouvement d'économie solidaire, la notion d'autogestion est souvent associée, sans différence, à celle de coopérativisme – ce qui était leur précédente identité, avant d'avoir adopté celle d'économie solidaire.

Comme décrit dans l'extrait ci-dessus, dans les quartiers où c'est possible¹¹², il est fréquent de voir une organisation populaire insérée dans un mouvement social devenir protagoniste, ou mobilisatrice, de certaines causes concernant sa communauté. De manière générale, les travailleurs insérés dans des mouvements se conçoivent comme des « agents multiplicateurs », se référant à une mission de transfert de capacitation à travers les rencontres et les échanges entre individus.

L'ouverture du groupe, apportée par la participation aux espaces d'articulation des mouvements, renvoie à la **capacitation externe** de celui-ci. Il s'agit du *décloisonnement du milieu populaire*. A Rio de Janeiro, ces organisations sont très souvent insérées dans des communautés – pour reprendre le terme des acteurs du champ, désignant la *favela* ou le quartier populaire¹¹³ – stigmatisées, ségréguées et violentes. La participation à des mouvements sociaux entraîne le groupe à tisser une série de contacts en dehors de ce milieu, pour exister dans le monde formel, dans l'« asphalte »¹¹⁴. Il passe ainsi *de la communauté à la société*. Nous avons déjà présenté le rapport aux pouvoirs publics, qui deviennent davantage accessibles pour le groupe. Ce dernier se considère désormais comme un sujet de droits, un interlocuteur à prendre en considération et porteur de revendications. Nous relevons ci-dessous deux autres points.

¹¹² En effet, à tout le moins à Rio de Janeiro, cela dépend de la forme de pouvoir instaurée. Nous y reviendrons lorsque nous exposerons la question du trafic de drogues et des milices privées dans les quartiers populaires.

¹¹³ *Extrait 18 :*

La communauté, c'est la favela. Quand je dis communauté, je veux dire... Cela a commencé au sein d'un processus culturel : ils ont commencé à trouver que le terme favela était un stigmata négatif. Quand on disait « favela », « je suis favelado », les personnes commençaient à se sentir vraiment vexées. Alors je pense que quelqu'un, pour cette raison, a commencé à parler de « communauté ». On va dire comme cela : moi qui viens de la favela, qui ai grandi dans la favela, j'entendais beaucoup « la communauté », mais c'était à cause de cela, c'est cela la question. Et les personnes ont commencé à utiliser ce terme à cause de cela. (femme, environ 40 ans)

¹¹⁴ Nous reprenons à nouveau ici les termes mobilisés par les acteurs populaires des milieux urbains. L'« asphalte » désigne les parties de la ville qui ne sont pas des *favelas*. Faisant référence au départ aux routes asphaltées, il s'agit des parties de la ville où habitent la classe moyenne et l'« élite » – ou les sans-abri, ces personnes au profil d'exclusion encore plus fort se retrouvent peu ou pas au sein des coopératives populaires – caractérisées par la présence de politiques publiques.

Tout d'abord, nous développons le rapport aux structures d'appui de l'organisation, que nous avons déjà évoqué plus haut. C'est un rapport complexe, mêlant relations de proximité – personnifiées, voire d'amitié –, de *dépendance*, *oscillant entre la reconnaissance et le rejet*. En effet, les organisations populaires sont fortement dépendantes des ONGs, qui représentent le seul appui extérieur à portée de ces groupes. Ces ONGs sont composées de membres issus d'autres milieux sociaux, de professionnels qualifiés, possédant les codes et les compétences – que les groupes populaires n'ont pas au départ – pour le bon déroulement des relations du groupe en dehors du milieu populaire. Or ces relations se font nécessaires pour le développement de l'organisation, que ce soit au niveau de la commercialisation des produits¹¹⁵, des relations aux pouvoirs publics, etc. L'ONG représente l'agent intermédiaire qui permet le lien entre deux mondes, le monde populaire et le reste de la société.

Extrait 19 :

Nous savons faire un tas de choses. Mais nous ne savons pas vendre. Et nous n'avons pas les contacts, nous ne savons pas faire des projets. (femme, environ 35 ans)

Extrait 20 :

Dans la réalité, de l'argent, ils [les membres des structures d'appui] ne nous en donnent pas. Mais ils nous apprennent le chemin des pierres, comment réussir. [...] X et Y [membres d'ONGs qui suivent le groupe] nous amènent à des foires,... Lorsqu'ils participent aux rencontres nationales et internationales, dans des hôtels cinq étoiles avec tout le tralala, ils font en sorte de nous prendre avec, avec nos produits et nous vendons. [...] Nous avons besoin de cela, car nous ne savons pas encore faire le lien, avec les magasins, etc. Nous avons besoin de cela. Même pour signer un contrat...C'est à travers eux que nous savons comment y parvenir, c'est X

¹¹⁵ Nous avons vu que les organisations du groupe 1 affrontent d'importants problèmes de commercialisation de leurs produits et n'ont que très rarement un point de vente fixe pour ceux-ci. Les ONGs permettent alors d'accroître le capital social de l'organisation, en proposant une série de contacts pour la vente de ses produits. Elles sont par ailleurs souvent un client important de l'organisation, de même que leur réseau des « personnes sensibilisées ». Elles fournissent des formations techniques de base, allant de l'apprentissage du calcul, de la fixation des prix, etc. aux plans d'affaires. Elles incluent aussi très souvent dans les formations la question du *design* du produit artisanal, afin qu'il corresponde davantage aux goûts et attraits des classes moyennes et élevées au pouvoir d'achat supérieur, ainsi qu'à une certaine vision politique (produits locaux naturels, etc.).

et Y qui font les contacts. Et alors, cela nous permet de sortir de la favela. Quand nous aurons appris, nous n'aurons plus besoin d'intermédiaires. Lorsque nous connaissons et lorsque nous saurons où chercher, où vendre, alors, nous n'aurons plus besoin d'eux, tu comprends ? (femme, environ 45 ans)

Certaines organisations sont fort reconnaissantes de l'engagement, à leur égard, des membres de l'ONG qui les couve. Il s'agit souvent d'un investissement important, aux horaires très flexibles en cas de besoin. Ils apprécient le transfert de connaissances réalisé. Ils perçoivent la dépendance comme temporaire : au terme du processus d'incubation, le groupe est censé devenir autonome et ne se référer plus que sporadiquement à la structure d'appui. Il va de soi que, dans la réalité, un tel aboutissement n'est pas toujours possible et certains groupes ne survivent pas au retrait de la structure d'appui.

Extrait 21 :

Je pense qu'ils [les membres des ONGs qui les accompagnent] voudraient toujours que nous devenions autonomes. La finalité des structures d'appui est que nous soyons à la recherche, que nous grandissions, que nous ayons confiance en nous-mêmes, que nous pratiquions l'autogestion, cette chose politiquement correcte. Que nous soyons des êtres politiques, à la recherche de notre indépendance. Et c'est ce que nous faisons. Je pense que les fondateurs ont toujours eu cela très à cœur. Bien sûr, ils le disaient avec des termes techniques mais ils nous ont toujours transféré ces termes avec des mots communs. (femme, environ 40 ans)

Toutefois, il y a aussi des organisations qui ne partagent pas le sentiment de reconnaissance vis-à-vis des structures d'appui. En effet, dans la relation qui les lie à celles-ci – qui pour rappel, pour ce premier groupe d'organisations, sont des ONGs¹¹⁶ –, plusieurs éléments sont sources de conflits. Tout d'abord, comme nous l'avons mentionné, les membres des groupes populaires et ceux des structures d'appui ont un profil socioéconomique fondamentalement différent. Ce sont deux mondes sociaux distincts qui se rencontrent. Les ONGs sont davantage composées de membres de la classe

¹¹⁶ Il en va de même pour les incubatrices d'université, etc. : des organisations composées de professionnels prestant des services à destination d'un public cible. Les conclusions seraient à différencier en cas de structures d'appui telles que les syndicats ou les mouvements sociaux (par exemple, le MST), représentant des formes plus ou moins structurées – qui peuvent être très hiérarchiques – d'auto-organisation de bases sociales.

moyenne, habitant d'autres lieux et dont la rémunération – ce sont, quant à eux, souvent des salariés – peut être 10 à 15 fois supérieure au revenu individuel d'un travailleur d'une coopérative populaire. Ensuite, les fonds publics issus de la coopération internationale pour le soutien aux coopératives populaires sont octroyés aux ONGs, sont gérés par celles-ci et arrivent, dans la toute grande majorité des cas, aux organisations sous forme d'aides en nature (formations et autres services d'appui principalement, mais aussi infrastructure et équipements, etc.). Par conséquent, certaines coopératives populaires vivent la relation aux structures d'appui comme une *violence symbolique*, un rapport de domination, au sein duquel elles cherchent leur position.

Ces conflits sont donc issus des jeux complexes d'acteurs aux positions sociales différentes, ce qui rend plus difficiles la compréhension mutuelle et le sentiment d'appartenance à des luttes communes. Cela se reflète au sein du mouvement d'économie solidaire. Ainsi, en ce qui concerne le Forum de coopérativisme populaire de l'Etat de Rio de Janeiro – où les structures d'appui présentes sont en toute grande majorité des ONGs –, l'année 2005 a été particulièrement empreinte de forts conflits entre, d'une part, les organisations d'économie solidaire, insécurisées quant à leur position et, d'autre part, les structures d'appui. Ces dernières organisent les formations au sein du Forum et de nombreuses autres activités. Elles tiennent, à tour de rôle et de manière élue, son Secrétariat exécutif. Elles gèrent par conséquent les fonds destinés au mouvement – originaires en grande majorité du SENAES. En effet, les organisations d'économie solidaire, souvent informelles, jugent qu'elles n'ont pas les capacités administratives pour tenir le Secrétariat. Il y a eu également des conflits entre les groupes d'économie solidaire couvés par une structure d'appui – dont le soutien est très significatif¹¹⁷ – et les autres groupes, qui abandonnent plus souvent le mouvement. Des conflits du même ordre se retrouvent au sein d'autres mouvements, tel que celui du Mouvement National des Récupérateurs de Matériaux Recyclables.

¹¹⁷ Outre l'ensemble des services de formation et d'accompagnement, l'ONG est souvent cliente de l'organisation, finance certains de ses frais de fonctionnement et ses déplacements en vue de rencontres, etc. L'organisation peut aussi être appuyée par une série de contacts de l'ONG, qui sympathisent avec le projet.

Extrait 22 :

Je pense que les groupes d'économie solidaire ne dominent pas la question de la lecture de l'économie solidaire. Alors, nous terminons par être à la merci des ONGs, et même des pouvoirs publics. Qui possède la communication, qui possède le pouvoir de la parole, parvient à dominer la question. Les groupes eux-mêmes sont alors parfois fortement écrasés par les ONGs et par les entités qui sont liées à l'économie solidaire. Parfois, tu vas aux forums et aux rencontres, tu arrives là et tu vois seulement des gens des ONGs. Tu ne vois que les gens des entités [d'appui], qui sont là, en train de discuter. Seuls l'un ou l'autre proviennent d'un groupe de production. Les groupes même, ils ne dominent pas bien ce qu'est l'économie solidaire. Ils ne dominent pas cela parce que le savoir... qui a le savoir a le pouvoir et souvent les gens ne veulent pas partager le savoir. Alors c'est cela ma critique au mouvement d'économie solidaire.

[...] Je pense que cela c'est déjà fort amélioré : les groupes participent plus activement. Mais plus parce qu'ils ont forcé le truc : ils voulaient savoir ce qui arrivait ! Ils ont forcé le truc vis-à-vis des ONGs, des entités. Ils les ont forcées à parler un langage plus populaire afin que les groupes puissent s'approprier le processus. Nous, les groupes de production, nous nous sommes battus pour être davantage insérés dans les discussions [le travailleur se réfère ici au Forum de coopérativisme populaire de l'Etat de Rio de Janeiro]. Mais je continue à avoir cette critique vis-à-vis du mouvement. Les discussions sont trop intellectualisées et les groupes, parfois, n'arrivent pas à accompagner un tel langage très académique. Alors, ils finissent par être à la merci de ce langage des ONGs, de ce savoir des ONGs, on va dire cela comme cela.

[...] Et puis, il y a divers intérêts. Il y a divers intérêts... Et moi je pense que le plus triste dans tout cela c'est que, dans cette pyramide, qui reste le plus fragilisé ? Ce sont les protagonistes eux-mêmes, ce sont les initiatives d'économie solidaire. Elles sont là, restent comme cela au milieu des disputes. Parce qu'il y a des intérêts en jeu, la question du pouvoir sur le financement, ou sur des postes publics, n'est-ce pas ?

Question : Les initiatives ne sont pas dans cette dispute de pouvoir ?

Travailleur : Non, parce que dans la plupart des cas elles sont tellement fragiles qu'elles sont à la merci de ces gens et finissent par devenir une main d'œuvre. Oui, elles finissent par devenir une main d'œuvre.

Q : Avez-vous accès à des financements publics ?

T : Non, seuls non, parce que dans la réalité nous, les groupes, ne savons même pas comment les obtenir. Les groupes ne savent pas comment, par exemple, rédiger un projet, comment cela doit être. La grande majorité, sinon la totalité, des initiatives ne sait même pas faire un projet. C'est compliqué, n'est-ce pas, de faire un projet ! Et puis, elles ne savent pas à qui envoyer le projet. D'ailleurs, c'est un défi que l'on

s'est fixé maintenant, pour cette année [au Forum] : celui de la formation des groupes pour qu'ils sachent ce que c'est et comment agir. Certains groupes sont mécontents et quittent [le Forum], justement parce qu'ils ne comprennent pas. Beaucoup de groupes ont quitté pour cette raison. Ils se voyaient en plein milieu de toutes ces discussions, sans savoir le pourquoi. (rires)

[...] Je vois l'importance des ONGs dans la question de l'appui aux groupes, dans la question de la formation. A partir du moment où les groupes parviendront à avoir un niveau de formation tel qu'ils ouvriront les yeux, cela brisera ce monopole de la part de quelqu'un qui en sait plus, toute cette histoire que parce que quelqu'un a une formation académique alors il nous représente. Alors, à partir du moment où les groupes seront formés, quand je parle comme cela, je veux dire au niveau du Forum même. Au niveau du Forum. Certains groupes ont cette formation, parce que certains groupes du forum ont une structure d'appui. Certains groupes sont couvés, comme par exemple par X [nom d'une ONG] ou par d'autres entités. Mais d'autres pas. Alors, il devrait y avoir quelque chose, dans le Forum même, qui permette à tous les groupes d'avoir cette capacité. Pour que les autres puissent s'approprier aussi le processus et pour neutraliser ces actions dont je t'ai parlé et qui très souvent fragilisent, fragilisent, n'est-ce pas, fragilisent.

[...] Alors, la question de l'autogestion dans le propre Forum est difficile. (homme, environ 40 ans)

Par ailleurs, toutes les organisations d'économie solidaire mentionnent apporter aux espaces d'articulation du mouvement leur expérience, qu'elles jugent importante, parce que « c'est elles qui font ». Certaines relèvent même qu'elles pratiquaient déjà de l'économie solidaire avant que ce concept apparaisse et soit mobilisé par le mouvement. Ce protagonisme leur est reconnu au sein des espaces d'articulation du mouvement. Un rôle social fondamental est attribué à leurs membres.

Dans les autres domaines de la vie sociale de ces derniers, principalement au sein des rapports de travail¹¹⁸, le rapport de domination entre les classes sociales, empreint de mépris social, est incontesté, parce que vécu comme naturel ou incontestable. Si les espaces d'articulation du mouvement d'économie solidaire sont empreints de conflits, c'est parce qu'autour d'une expérience de travail fondatrice, ils permettent de mettre à jour des jeux de pouvoir qui ne sont désormais plus vécus comme légitimes. Incités par les structures d'appui elles-mêmes, les travailleurs d'économie solidaire se retrouvent dans une position qui se veut, au niveau du discours, égale à

¹¹⁸ Pour les femmes par exemple, il s'agit bien souvent d'une expérience de bonne à tout faire dans les foyers plus aisés, faiblement rémunérée, parfois sans contrat de travail.

celles des travailleurs des structures d'appui. Les rôles sociaux, généralement admis et qui certes s'y perpétuent, sont à présent questionnés. Les rapports de domination sont dénoncés, surtout par les travailleurs d'économie solidaire formés politiquement, et la question de les équilibrer est envisagée. Dès lors, *si les Forums sont des espaces de tensions et de potentiels conflits, où se jouent des relations de pouvoir, ils représentent aussi la naissance d'un espace démocratique*, expérience qui n'est que peu ou pas vécue dans d'autres domaines de la vie sociale des personnes issues des classes populaires.¹¹⁹

Enfin, à tout le moins dans le contexte de l'Etat de Rio de Janeiro, on ne peut parler de capacitation des groupes populaires sans mentionner le rapport au trafic de drogues ou aux milices privées. En effet, les lieux de vie, et souvent les lieux de travail, des groupes populaires sont sous la tutelle de l'une de ces deux formes de pouvoir privé, aux méthodes violentes de répression – allant souvent jusque l'assassinat – pour qui s'oppose aux règles instaurées de vie en communauté. Le trafic de drogues est composé de trois commandos en conflit : le Commando Rouge, le Troisième Commando et les Amis des Amis. Les milices privées, nommées « police minière », davantage institutionnalisées et plus proches du pouvoir formel, sont composées d'anciens membres des corps civils (police, pompiers, etc.) qui prélèvent une taxe sur les habitants pour « garantir leur sécurité ». Les conflits entre les commandos – particulièrement virulents dans les « complexes », c'est-à-dire les ensembles contigus de différentes favelas aux pouvoirs différents –, entre les commandos et les milices privées et entre les commandos et la police publique ou l'armée entraînent des épisodes récurrents qualifiés de « guerre » par et dans les communautés.

Extrait 23 :

Le jeune fête ses 16 ans et, au lieu de mettre en place les conditions pour quelque chose de mieux, qu'est-ce qu'on fait ? On réduit, on tue, on décime. En Afrique, c'est le SIDA qui décime la moitié de la population. Ici non. Ici, on s'en remet au trafic et les enfants meurent. Tu comprends ? Ici, dans la favela même. Moitié de la population... Il y a des générations qui n'ont plus de jeunes... Que peut-on faire ?

¹¹⁹ Il est intéressant de constater à ce sujet que, au sein même des structures d'appui, les travailleurs au même profil socioéconomique que ceux des groupes d'économie solidaire peuvent ne pas être traités avec le respect attendu au sein des Forums, reflétant une relation davantage inégalitaire.

Des enfants de 14 à 20 ans meurent. Ils sont assassinés par le trafic, par la police. Dans quelques temps, nous n'aurons plus d'adolescents. (femme, environ 45 ans)

Extrait 24 :

Lorsque je rentre d'un cours et que je dois monter¹²⁰, quelqu'un peut être occupé à envoyer des tirs et toi là, qui passes... Tu sais que tu dois monter très rapidement parce que des échanges de tirs peuvent se produire d'une favela à l'autre, etc. C'est très négatif. (femme, environ 40 ans)

Si de nombreux habitants des quartiers populaires sont reconnaissants au trafic de drogues d'être « les seuls présents pour les défendre et les aider en cas de nécessité » et se placent de leur côté lors des conflits avec la police publique, les membres des organisations insérées dans des mouvements sociaux s'opposent à cette forme de pouvoir. Ils considèrent que c'est une question sociale urgente et cruciale à résoudre. Ils ont une lecture politique et systémique de la situation de conflit, en termes de « société capitaliste sauvage et consumériste » – qui pousse les jeunes des favelas à vouloir avoir accès à des biens de luxe « pour exister » –, « la drogue est consommée sans répression par les classes moyennes et l'élite de l'asphalte »¹²¹, « le trafic permet de maintenir les communautés ségréguées, qui deviendraient ingérables pour l'élite si ce n'était pas le cas », etc.

Extrait 25 :

La relation que nous avons avec les pouvoirs publics, une bonne part de l'existence du pouvoir public à l'intérieur des favelas, c'est à travers sa force armée, son bras armé, ce sont les polices. (homme, environ 55 ans)

¹²⁰ Pour comprendre les extraits, il faut savoir que « monter » se réfère au fait que, au sein de la ville de Rio, ainsi que dans plusieurs autres villes de l'Etat, plusieurs favelas se trouvent sur des collines. Ainsi, dans la ville même de Rio, on désigne aussi la favela par « morro » (« colline ») ou « en haut » et le reste de la ville par « le plat », « en bas », ou, comme nous l'avons déjà mentionné, l'« asphalte ».

¹²¹ Les classes populaires consomment davantage de la colle, du crack, etc. Il s'agit ici d'une référence aux drogues plus chères, comme la cocaïne, qui font le fonds de commerce du trafic. Par ailleurs, les dirigeants des commandos sont souvent interdits de consommer de la drogue, afin de ne pas perdre leurs capacités et mettre en péril le commando.

Extrait 26 :

Nous savons que tout cela est arrivé à cause de l'indifférence, du mépris des pouvoirs publics. Nous sommes très conscients de cela. Comment t'expliquer ? On va dire comme cela : ils ont arrangé la partie d'en bas, l'asphalte, la favela est restée abandonnée. Ils ont commencé à la laisser là, abandonnée. Là où ils voulaient faire une politique publique, ils l'ont faite. Ils l'ont faite là où cela leur donnait un retour. Et, on va dire cela comme cela, ils se sont dit : « On va laisser le petit reste pour eux ». Alors, je dis qu'aujourd'hui, la société dans laquelle nous vivons est le fruit des pouvoirs publics que nous avons. Malheureusement c'est cela. [...] L'asphalte a de l'eau là en bas, ici en haut nous en voulons ici. Si là en bas il y a de l'éclairage, ici aussi nous en voulons. Nous voulons la régularisation¹²², nous voulons différentes choses mais nous sommes toujours en train d'affronter des problématiques qui sont très fortes aujourd'hui, et nous finissons par... Nous voyons que dans notre lieu de vie, nonante pour cent des gens sont des personnes merveilleuses mais dix pour cent se contaminent et abîment tous le reste [référence au trafic]. Malheureusement, les personnes voudraient sortir de la favela mais elles n'ont pas les moyens d'acheter une maison en bas, dans l'asphalte. Et en plus, aujourd'hui, si la personne sort d'ici, cela ne signifie pas qu'elle soit libre de l'affrontement avec la criminalité. Nous savons aussi que les personnes qui montent dans une favela, qui montent, qui rentrent à la maison, d'ici peu les tirs commencent. On ne peut pas rester comme cela ! Les gens disent : « Ha, c'est tellement naturel ! ». Non, ce n'est pas naturel ! (femme, environ 40 ans)

Extrait 27 :

La criminalité, la marginalité,... Ils veulent obtenir une forme d'ascension sociale plus rapide. Et à quoi pourraient-ils avoir accès aujourd'hui ? Ce qui existe de plus concret aujourd'hui dans ces zones, dans ces favelas, c'est la criminalité. C'est le trafic. Tu vois des garçons de 18, de 12, de 13 ans déjà impliqués dans le trafic, tu savais ? Nous qui vivons dans une favela, nous voyons que c'est comme cela. La question est très urgente. Les personnes, tous ces jeunes, ils auraient dû être aidés bien avant. C'est ce que Z [un autre travailleur] appelle l'ascension sociale. C'est l'immédiateté. C'est urgent. Tu vois tes amis avec des habits de marque, sortant avec des filles plus jolies, etc. Alors tu veux aussi entrer dans la criminalité.

[...] Il faut un peu déconstruire l'image que le trafic a aujourd'hui. C'est quoi le trafic aujourd'hui ? Le trafic n'est rien d'autre qu'une victime de tout ce système. Ce sont des enfants qui sont vus comme des marginaux, des monstres, qui descendent aujourd'hui dans les rues pour voler des voitures, des beaux appartements, etc. Ils sont construits par tout ce système d'inégalité criante qui existe au Brésil. Ils n'ont aucune possibilité d'accès à rien.

¹²² Il s'agit de l'acquisition des droits de propriété des habitations de la favela, pour permettre aussi l'existence publique de cette dernière.

[...] Aujourd'hui, je crois que si nous demandions à la majorité de ces jeunes employés dans le trafic de drogues s'ils veulent abandonner cela pour avoir une nouvelle vie avec un salaire digne et pouvoir constituer une famille, la grande majorité, si non pas tous, vont dirent que oui, qu'ils le font, qu'ils font ce choix. Cela signifie que l'on crée l'image que ce sont des monstres, qu'ils sont là dedans [dans le trafic de drogues] parce qu'ils sont horribles et tout cela, alors que ce sont juste des conséquences : ils sont les victimes de tout ce système. (homme, environ 30 ans)

Les relations au trafic sont complexifiées par le fait que de nombreux membres de l'entourage très proche des travailleurs – parents, amis, voisins, etc., en particulier des jeunes garçons¹²³ – sont membres du trafic. Au sein des organisations visitées, nous avons trouvé différentes situations face au trafic de drogues ou aux milices privées. Celles-ci vont de l'interdiction, la répression...

Extrait 28 : Il concerne un groupe de femmes qui a dû trouver un lieu de production « dans l'asphalte » et dont la leader, également sous la pression de l'intimidation, a déménagé et abandonné l'initiative par la suite. L'interview est réalisée quelques mois avant l'expulsion :

Nous ne pouvons pas élargir le projet du groupe ici à l'intérieur parce que nous savons qu'il existe la question de l'Association des Habitants [aux mains des trafiquants, comme c'est souvent le cas aujourd'hui dans les quartiers populaires]. Ils développent un travail « social » et nous avons commencé à avoir plus de visibilité qu'eux. Et, notre proposition est différente de celle l'Association des Habitants. Notre proposition c'est le changement, la transformation des personnes, des femmes qui sont insérées ici dans le groupe et qui changent leur vie, leurs liens familiaux, elles changent leur manière d'être, de vie. Nous voulons avoir un espace dans la rue [l'asphalte] parce que nous voulons plus de liberté, avoir davantage accès aux personnes, à des interviews,... Parce que les personnes ne peuvent pas venir ici [nous sommes sur leur lieu de travail, dans la favela d'où proviennent les travailleuses]. La personne qui habitait cette maison est morte, nous, nous voulons vivre. Grâce à Dieu, nous travaillons encore ici parce que nous sommes sous un format de portes closes, en faisant juste notre travail. Nous ne vendons pas à la communauté et la communauté ne nous achète rien. Qui achète est à l'extérieur. Parce que l'Association développe aujourd'hui un travail social ici, dans la favela. Alors, ils nous ont sollicités pour que nous fassions notre travail pour eux mais Z [nom de l'initiative] a dit de laisser le social pour eux et nous faisons notre travail

¹²³ Puisque l'entrée dans le trafic de drogues raccourcit fortement l'espérance de vie et que sont recrutés des hommes chaque fois plus jeunes, souvent des enfants.

ici à l'intérieur [la maison qui leur sert de lieu de travail]. Mais, quand nous aurons un autre espace, un autre lieu, alors, nous pourrons afficher notre nom, ce que nous vendons, que nous faisons un travail social, parce que nous ne serons plus sur un territoire qui inhibe l'action de l'Association. Nous devons avoir de la sagesse, n'est-ce pas, pour vivre. [...] Nous, aujourd'hui, nous sommes dans une condition... notre travail est fermé. (femme, environ 40 ans)

... à l'encouragement mais dès lors aussi la peur de la cooptation par le trafic, comme c'est le cas pour un autre groupe de femmes dont le commando trouve l'organisation « extrêmement importante pour le développement de la communauté ».¹²⁴ Il y a également, le plus souvent, des situations d'indifférence, d'autonomie mutuelle, comme c'est le cas pour un groupe d'hommes :

Extrait 29 :

Question : Avez-vous des problèmes avec le trafic ?

Travailleur : Jusqu'à présent, aucun, Dieu merci ! Au contraire, je crois que l'une des victoires que nous avons aujourd'hui c'est de pouvoir faire ce travail sans aucun type d'interférence. Aujourd'hui, nous avons ici une totale autonomie pour développer notre travail. Nous nous connaissons depuis que nous sommes petits [la personne interviewée fait ici référence aux membres du trafic], ce sont des amis d'enfance qui ont grandi avec nous, vraiment. Ce sont nos voisins, ils connaissent le père de notre père, ils connaissent notre grand-père, tu vois ? Cela veut dire que ce sont des personnes très proches. Ils savent que nous ne sommes pas d'accord avec eux, que nous avons pris des chemins fondamentalement différents, mais ils savent que ce que nous faisons est quelque chose de très sérieux. (homme, environ 30 ans)

¹²⁴ Il s'agit ici du Commando rouge, qui, dans cette même communauté, menace de couper les mains des parents qui ne mettraient pas leurs enfants à l'école. Il faut savoir que ces « préoccupations sociales en vue du développement de la communauté », aux méthodes fortement répressives, sont une caractéristique de ce commando qui fut créé au début des années 1970, pendant la dictature militaire. Il est issu de la rencontre, dans l'Institut Pénal Cândido Mendes, prison d'une île (Ilha Grande) de l'Etat de Rio de Janeiro, de prisonniers politiques et de prisonniers de droit commun, qui se sont organisés à l'encontre des conditions de détention considérées inhumaines. Le commando avait au départ pour objectif de « fournir aux favelas tout ce que les pouvoirs publics – considérés comme l'ennemi – ne fournissaient pas ».

Extrait 30 :

Le trafic nous gêne parce que nous devons vivre avec, nous devons entendre, nous devons voir ce que nous voyons. Personne n'est suffisamment fou pour dire qu'il voit ces choses-là et que cela passe inaperçu, non, bien sûr ! Au contraire, cela joue avec notre santé à tous ! Mais le trafic ne nous a jamais empêchées de travailler. Et pourtant, nous avons déjà été prisonnières. Prisonnières parce qu'il arrivait des choses à l'extérieur et que du coup nous ne pouvions pas sortir dans la rue.

Question : Mais comme tout habitant ?

Travailleuse : Oui, tout le monde est resté prisonnier. Grâce à Dieu, nous n'avons jamais reçu de menaces. Nous les respectons et ils nous respectent. Ici [référence au lieu de travail, dans la favela, où se déroule l'entretien], ils ne sont jamais entrés. Qui est entré, c'est la police, armée. Elle a effrayé tout le monde ! Donc, au contraire, si tu fais une recherche dans la population et que tu lui demandes ce qu'elle préfère dans la favela, si c'est la police ou le trafic, la population va dire qu'elle préfère de loin le trafic, parce que la police est d'habitude très violente, irrespectueuse, parce que le pauvre n'a aucun droit. Mais, entre la police et le trafic, moi, je ne préfère aucun des deux évidemment ! Je dis cela de manière générique, si nous demandions au gros de la masse. Nous, nous savons. Mais nous devons vivre avec tous les types de personnes... (femme, environ 50 ans)

Mais, dans tous les cas, la bonne poursuite de l'action organisationnelle dépend du consentement du trafic ou de la milice privée détenant le pouvoir dans la communauté au sein de laquelle le groupe est inséré. Par contre, dans les rencontres des Forums, situées dans la ville formelle, les groupes d'économie solidaire peuvent s'exprimer librement.

La relation à ces formes privées de pouvoir est donc une *dénonciation silencieuse*. La prise de risque en cas d'opposition explicite est trop forte et les travailleurs ne se sentent pas à même de changer cet état de fait.

Extrait 31 :

Je ne veux être présidente de rien. J'ai une expérience très douloureuse dans ma vie, avec mon mari qui est mort. Il a été assassiné, il était le président de l'Association des Habitants. Il a acquis un tas d'ennemis politiques, tu comprends ? Des ennemis dans toutes les zones de la communauté. Alors, ils ont disparu avec son corps. Encore aujourd'hui, je ne vois pas un centime de sa pension. Donc, je ne veux être présidente de rien, je ne veux pas, je ne veux pas, je ne veux pas. (femme, environ 45 ans)

Pour ces organisations populaires, il ne s'agit donc pas de militance vis-à-vis de ces formes privées de pouvoir mais toutes mentionnent que, à travers des pratiques inclusives et un changement de mentalités, elles contribuent à une progressive amélioration de la situation. De fait, elles créent des emplois et du revenu ; nous avons vu aussi qu'elles participent à des processus de reconnaissance sociale et de développement de sujets moraux, porteurs de droits et de devoirs juridiques.

Les structures de gouvernance : coopérativisme et autogestion

Dans tous les cas, les travailleurs sont les propriétaires de ces organisations, puisqu'ils sont à la fois ceux qui contrôlent l'organisation et ceux à qui revient le surplus. Elles respectent donc les principes coopératifs, puisque les travailleurs sont les propriétaires et que c'est eux qui décident de l'allocation des résultats.

Tableau 6.5. Les structures de gouvernance développées par les petites organisations populaires insérées dans des mouvements sociaux

	INITIATIVE						
	7	2	9	1	5	14	15
FORMALISATION (structure légalisée)				X		X	X
Statut juridique				Coop.		Entrep.	Assoc.
MODE D'ENCASTREMENT POLITIQUE							
Participation au mouvement d'économie solidaire	X	X			X	X	X
Participation à un autre mouvement			X (mouv. de femmes)	X (mouv. de récupérateurs)	X	X	X
MODES D'ORGANISATION							
Structures de gouvernance							
Propriété							
Propriétaires	Trav.	Trav.	Trav.	Trav.	Trav.	1 travailleur et 2 autres personnes (fictif)	Trav.
Prise de décision							
Si la structure est légalisée :							

Partie 3 - L'étude de cas Sud

Travailleurs = coopérateurs (ou associés) et inversement				Oui		Non (statut instrumental)	Oui
Les quotes-parts de chaque travailleur sont-elles égales ?				Oui		/	Oui
Si éventuelle démocratie directe :	X	X	X	X	X	X	X
Autogestion (A) - présence d'un leader contraint avec travail de l'autogestion (LC->A) - leader (L)	A	LC->A	LC->A	LC->A	A	A	LC->A
Si éventuelle démocratie indirecte (élection de représentants prenant en charge les décisions) :							
Pourcentage de participation aux A.G.							
Mode de prise de décisions dans les structures de gouvernance							
Variation à travers le temps des membres du C.A.							
Division du revenu							
Critère(s) de division du revenu	En parts égales	Selon productivité (autoévaluation avec le groupe)	En parts égales (mais va changer pour selon productivité)	Selon productivité (heures prestées)	En parts égales	Selon productivité (selon les termes du contrat signé avec le client)	Selon productivité (à la pièce produite)
Affectation du surplus	Surplus divisé parmi les travailleurs	Surplus divisé parmi les travailleurs	Surplus divisé parmi les travailleurs	Surplus divisé parmi les travailleurs	Surplus divisé parmi les travailleurs	Surplus divisé parmi les travailleurs	Surplus divisé parmi les travailleurs
Si un membre ne peut travailler pour raison de force majeure, continue-t-il à recevoir de la part du groupe ?	Oui, si courte période	Non	Non	Non (ensuite I.N.S.S.)	Oui	Oui, jusqu'à I.N.S.S.	Oui, mais variable, aide informelle jusqu'à l'I.N.S.S.

Pour ce qui concerne la distribution des revenus de l'activité, ces derniers étant faibles, l'ensemble du surplus est divisé parmi les travailleurs. Quelques organisations divisent le revenu en parts égales, bien que l'engagement des travailleurs au sein du groupe diffère. Les autres divisent le revenu en fonction de l'apport en travail. Les travailleurs ayant tous le même profil de qualification – particulièrement faible –, le revenu est alors divisé soit en fonction du nombre d'heures prestées soit en fonction du nombre de pièces produites ou en fonction du contrat signé avec le client ou

encore selon un processus d'autoévaluation au sein du groupe de la productivité du travailleur. Seules quatre organisations mentionnent garantir un revenu au travailleur lorsqu'il est en incapacité de travail pour cause de force majeure (maladie, etc.). Etrangement, alors que ces groupes subordonnent l'activité de production à des critères de développement humain des travailleurs, au niveau de la distribution du revenu il n'y a pas tant de solidarité économique parmi les travailleurs. Cela reflète peut-être un modèle de société où les politiques publiques de redistribution du revenu ont été très peu développées. Des critères d'ordre méritocratique semblent peser dans l'acquisition du revenu ; la forte reproduction des classes dominantes ayant mené à considérer plus facilement d'autres critères de justice dans la distribution du revenu comme relevant de politiques assistentialistes de préservation de l'inégalité et de la ségrégation.

En observant le tableau 6.5. ci-dessus, nous pouvons remarquer que l'organisation 14 fait figure d'exception, dans l'ensemble de l'échantillon, pour avoir adopté le statut juridique d'une entreprise classique – dont l'Assemblée générale est composée de trois personnes parmi lesquelles une seule travaille dans l'organisation. Cependant, ce statut a été adopté de manière instrumentale, pour des raisons de facilité des démarches de légalisation. Dans les faits, ce sont bien les travailleurs qui ont le pouvoir de décision, notamment en matière d'allocation des résultats, et les deux propriétaires non-travailleurs n'interviennent en aucune manière dans la gestion de l'entreprise.

En ce qui concerne l'autogestion, entendue comme la démocratie directe par les travailleurs, trois organisations la pratiquent réellement. Elles sont totalement gérées, de manière égalitaire, par l'ensemble des travailleurs. Ce sont les plus petites organisations, en termes de nombre de travailleurs¹²⁵, du mouvement d'économie solidaire.

Les autres organisations du groupe sont caractérisées par la présence d'un « leader » – parfois deux –, pour reprendre les termes utilisés par les acteurs. Celui-ci est parfois nommé « leader populaire autogestionnaire ». Dans tous les cas, ce travailleur avait une formation politique, militante, avant la constitution du groupe, soit au sein de l'Association d'habitants de la communauté – non aux mains des trafiquants de drogues – soit dans une communauté ecclésiale de base ou encore dans un parti politique de gauche (Parti des Travailleurs). Ce leader est le moteur du groupe et prend davantage en charge certaines décisions. Il participe bien plus que les autres

¹²⁵ Il va de soi que l'autogestion est plus difficile à pratiquer lorsque le groupe s'agrandit.

travailleurs aux contacts extérieurs que noue l'organisation, notamment à la représentation du groupe au sein des espaces d'articulation. Nous qualifions toutefois ces leaders de *leaders constraints*, dans la mesure où ceux-ci affirment subir cette position. Ils ne la souhaitent pas, pas plus qu'ils n'entendent la reproduire – par exemple, en désignant un successeur. Au contraire, ils mettent en place des processus de formation afin que le groupe soit à même, à terme, de se passer d'une telle position. Ils se perçoivent comme des « multiplicateurs » – nous reprenons à nouveau les termes des acteurs –, une impulsion initiale nécessaire dans un processus de formation lent. Cela renvoie à la définition processuelle de l'autogestion : les acteurs tentent de la mettre en place, ils la travaillent au sein du groupe notamment à l'aide de professionnels issus de structures d'appui du Tiers secteur.

Nous pouvons donc conclure qu'au sein des organisations du premier groupe, l'**autogestion** existe ou se déploie progressivement : toutes les organisations la pratiquent ou mettent en place des processus de formation en vue de la pratiquer, celle-ci étant un idéal à atteindre à terme. Pour celles qui participent au mouvement d'économie solidaire et qui placent dès lors l'autogestion comme critère-clé d'une telle appartenance, il y a une *congruence entre le discours militant et les pratiques* développées en termes de structures de gouvernance.

La gouvernance à travers l'autogestion est *un support de la capacitation du travailleur*. Pour rappel, elle représente un changement radical de mode de conduite censé se répercuter sur d'autres sphères de sa vie.

Extrait 32 :

Question : Ici, c'est différent d'une entreprise ?

Travailleuse : Ha ! Cela ne se compare même pas !

Q : Quelle est la différence ?

T : La différence c'est que, quand tu arrives dans une entreprise, qu'est-ce que tu fais ? Tu remplis ta fonction, tu t'assieds à ta machine, tu fais ta tâche et tu ne vas pas plus loin. Tu ne veux pas savoir s'il faut acheter du fil, une aiguille et si l'argent de la banque est arrivé. Tu vas te préoccuper de cela, franchement ? Alors ici, tu te préoccupes de tout, du café du matin à la note de téléphone que tu dois payer. Tu dois te préoccuper du fait que ton chèque soit couvert lorsque tu sors dans la rue, tu dois te préoccuper du matériel qui entre et de ce qu'il manque, ce qu'il faut acheter. Alors, en vérité, tu développes une vision bien plus large, n'est-ce pas ? Tu finis par être un entrepreneur, même sans le vouloir. Alors, par conséquence, toutes les

personnes finissent par s'impliquer dans d'autres choses et grandissent ! (femme, environ 45 ans)

Les logiques d'échange mobilisées : importance de la coopération internationale

Si nous reconstituons l'ensemble des ressources monétaires et non-monétaires mobilisées par ces organisations en 2005 et que nous les présentons selon les différentes logiques d'échange mises en exergue à travers une conception plurielle de l'économie, nous percevons que les organisations du premier groupe sont caractérisées par une **faible proportion de ressources marchandes**, dont l'achat est **motivé par des critères sociaux et/ou politiques** – cette dernière constatation vaut pour toutes les organisations du groupe, mis à part celle active dans le tri et la récupération de déchets.

Tableau 6.6. Logiques d'échange mobilisées par les petites organisations populaires insérées dans des mouvements sociaux (hybridation des ressources, en pourcentage des ressources totales)

	INITIATIVE						
	7	2	9	1	5	14	15
FORMALISATION (structure légale)				X		X	X
Statut juridique				Coop.		Entrep.	Assoc.
MODE D'ENCASTREMENT POLITIQUE							
Participation au mouvement d'économie solidaire	X	X			X	X	X
Participation à un autre mouvement			X (mouv. de femmes)	X (mouv. de récupé- rateurs)	X	X	X
MODES D'ORGANISATION							
Logiques d'échange mobilisées							
Relations marchandes	25%	31%	48%	22%	49%	68%	60%
Relations marchandes motivées par le rapport qualité-prix	7%	0%	7%	22%	5%	14%	21%
Relations marchandes motivées aussi par des critères sociaux et/ou politiques	17%	31%	41%	0%	44%	54%	39%
Relations issues de la redistribution (souvent fournies par le Tiers secteur)	35%	32%	15%	41%	16%	13%	28%
Coopération internationale	32%	31%	15%	28%	14%	12%	4%
Financements nationaux	3%	1%	0%	13%	3%	1%	24%
SENAES	3%	1%	0%	0%	3%	1%	3%
Autres	0%	0%	0%	13%	0%	0%	20%
Relations issues de la redistribution volontaire (souvent fournies par le Tiers secteur)	34%	24%	10%	33%	9%	8%	3%
Relations réciprocitaires	6%	13%	27%	4%	25%	10%	9%

Corollairement, ces organisations sont fortement appuyées par la redistribution, que celle-ci soit publique ou privée, volontaire. Cette redistribution est majoritairement issue des **aides non-monétaires fournies par des structures d'appui du Tiers secteur, financées par la coopération internationale**. Le poste le plus important à ce niveau concerne les services de formation et d'accompagnement du groupe. La relation entre la structure d'appui qui mobilise ces financements publics pour l'aide aux coopératives populaires et l'organisation n'est ni une relation tutélaire – cf. 286

définition au chapitre 4 –, ni une régulation par projet – de soumission à des appels d'offre –, mais une relation négociée – présence de négociation entre le fournisseur de la ressource et l'organisation bénéficiaire, cf. définition au chapitre 4. Toutefois, et nous avons déjà fait référence à ce point, celle-ci est asymétrique et il s'agit de solidarités verticales – ou relevant de la réciprocité inégalitaire (Gardin 2006b). L'option d'appuyer une organisation en particulier et, bien souvent, le type d'aide fourni, ne dépendent pas de l'organisation soutenue mais de critères issus des différentes structures composant une chaîne de transferts de financements qui demeure relativement opaque pour l'organisation appuyée. En effet, cette chaîne va des fonds privés ou publics issus de la coopération internationale à la structure d'appui locale, en passant par une structure d'appui européenne qui finance cette structure d'appui locale.

Dans tous les cas, les fonds issus de la coopération internationale sont plus importants que les fonds publics nationaux, qui demeurent quant à eux très faibles. Seules deux organisations se distinguent par des fonds publics nationaux plus importants, ayant développé des partenariats avec les pouvoirs publics locaux, selon une relation de négociation. Il est à noter aussi que seules les organisations de ce premier groupe sont financées par le SENAES – il s'agit bien entendu d'organisations participant au mouvement d'économie solidaire. Ces fonds publics – qui transitent par les forums d'économie solidaire pour le financement de foires ou de voyages d'échange et de mobilisation politique –, bien qu'ils soient symboliquement très importants pour les groupes, représentent des montants très faibles lorsque mis en proportion avec l'ensemble des ressources monétaires et non-monétaires mobilisées par ceux-ci.

Quant aux relations réciproques, celles-ci demeurent relativement faibles lorsque valorisées en termes monétaires. Deux organisations se distinguent par une part plus importante de réciprocité. Toutefois, dans chaque cas, cette réciprocité se rapproche fortement de la redistribution volontaire, où la relation n'est pas horizontale et où le lien social importe peu, puisqu'il s'agit dans un cas d'un don direct de la part d'européens et, dans l'autre, de la formation et l'accompagnement du groupe de manière volontaire par un ancien membre d'une ONG qui a souhaité continuer ce travail de manière bénévole suite à son licenciement. Par conséquent, ces organisations ne se distinguent pas tant des autres, puisque si nous incluons ces ressources dans les relations de redistribution volontaire, nous arrivons à des niveaux comparables aux autres organisations de ce premier groupe.

Notons que si nous avons opté pour diviser l'échantillon en deux groupes d'organisations, ceci peut être discuté dans la mesure où nous pouvons interpréter aussi les données comme un certain *continuum*. Ainsi, les deux organisations qui génèrent des niveaux de revenu par travailleur plus élevés que les autres organisations du même groupe tendent à se rapprocher, au niveau de la mobilisation des différentes logiques d'échange, de celles du groupe suivant d'organisations, que nous présentons ci-dessous. Elles génèrent une part plus importante de ressources marchandes et sont moins couvées par la coopération internationale, tant en termes de proportions qu'en termes absolus.

Alors que plusieurs auteurs situent l'économie populaire « entre don et marché » (Latouche 1998), nous percevons que ces organisations, ces petits groupes issus du monde populaire participant à des mouvements sociaux, se positionnent davantage entre redistribution et marché, étant fortement couvés par la coopération internationale.

2.1.2. Les organisations plus fortes économiquement : organisations populaires ne participant pas à des mouvements sociaux et organisations d'économie solidaire aux travailleurs moins précarisés

Ce second groupe est composé d'**organisations de plus grande taille**, générant des **niveaux de revenus plus élevés**. Elles sont toutes légalisées, sauf une – en voie de légalisation – et sont actives dans des **domaines de production très variés**. Elles sont bien plus hétérogènes que les organisations du premier groupe.

Ce groupe est composé, d'une part, des **organisations issues du milieu populaire mais qui ne sont pas portées par des mouvements sociaux**. Ces dernières incluent les deux seules organisations du second groupe qui sont actives dans l'artisanat. Nous avons, d'autre part, les **organisations du mouvement d'économie solidaire** qui sont plus fortes économiquement que les autres organisations du mouvement – en termes d'importance des ressources marchandes en valeur absolue, et dès lors de nombre de travailleurs et de revenu généré par travailleur – et **dont les travailleurs ont désormais un profil plus qualifié**, correspondant davantage à celui des travailleurs « du bas de l'échelle », prolétarisés, du monde formel du travail. Ces travailleurs se situent à présent à la lisière entre la classe populaire et la petite classe moyenne. Par ailleurs, dans ce second groupe d'organisations, nous comptons bien plus d'hommes, avec plusieurs initiatives composées uniquement d'hommes.

L'impulsion réciprocaire : davantage de protagonisme des acteurs de base

Par rapport au premier groupe d'organisations, la fondation de ces initiatives est moins le produit de l'action directe d'une structure d'appui du Tiers secteur. Elle est davantage issue de l'impulsion des travailleurs eux-mêmes. Les organisations sont plus autonomes et les structures du Tiers secteur qui appuient celles-ci sont à présent diverses. Il ne s'agit plus uniquement d'ONGs relevant de la vision « populaire/solidaire » et financées par la coopération internationale. Il y a à présent aussi des syndicats, des incubatrices d'universités, etc.

Distinguons les organisations qui ne participent à aucun mouvement social et celles qui appartiennent à un mouvement. D'une part, les organisations populaires qui ne sont engagées dans aucun mouvement sont très diverses. La première, bien qu'ayant par la suite bénéficié de l'aide d'une ONG et d'une incubatrice de l'université, n'a pas de structure d'appui principale. Cette coopérative a été fondée par des jeunes hommes de la communauté, passionnés par l'informatique, comme nous pouvons le lire dans l'extrait ci-dessous.

Extrait 33 :

C'était toujours le même problème : le fait que les actions ne soient pas continues. Alors, nous étions toujours contrariés parce que nous faisons partie du projet, nous contribuons à ce que le travail fonctionne, mais c'était toujours la même chose. « Ha, le financement est terminé, tel partenaire ne vas plus financer » et nous, nous restions toujours là, perdus. Nous ne pouvons pas attendre deux, trois mois. Nous devons vivre aujourd'hui. Nous ne savions rien planifier pour le futur. Alors, nous avons formé un noyau, pour créer du travail et du revenu, pour que les projets fonctionnent et que nous puissions fournir des opportunités de travail à tous ces jeunes.

[...] Dans les communautés, il y a beaucoup de projets avec des produits artisanaux. Nous devons travailler avec de la technologie. Cela veut dire que c'est de la folie : comment va-t-on travailler avec un outil absolument technique avec des personnes qui n'ont même pas d'ordinateur chez elles ? Comment va-t-on fournir un tel accès ? Pendant longtemps, nous avons été limités par ces difficultés. Nous voyions que même si nous enseignions un instrument technologique, il ne permettait pas en soi de mobiliser le groupe, il ne permettait pas que le groupe soit incité à retrousser ses manches et tracer son chemin. Ici, nous vivons dans une culture forte de l'assistentialisme tu sais ! De recevoir un don, un bénéfice pour accepter de faire quelque chose. Et nous, nous avons toujours fait le contraire. Nous voulons être les propriétaires de notre propre force de travail, nous voulons être protagonistes, c'est un mot-clé de notre quotidien : de ne plus être des coadjuvants pour être des protagonistes de notre propre vie. Cela veut dire que personne ne peut arriver ici et dire que cette farde doit être bleue, que ce mur doit être blanc, si nous ne croyons pas en cela. Et la technologie est un instrument qui permet que nous allions de l'avant. Il est plus solide, pour que nous ne soyons plus des marginalisés, comme c'est le cas dans la majeure partie de l'histoire et de la réalité des favelas. Aujourd'hui, tu as, dans cet espace, 12 ordinateurs. Ce sont des machines très anciennes qu'IBM allait jeter et que nous avons transformées en machines super puissantes, avec une immense utilité pour nous. Les personnes ont cela ici à côté de chez elles. Il leur suffit de traverser la rue, de descendre quelques marches et elles ont ici à disposition une salle entièrement équipée avec de la technologie de pointe,

avec Internet. Pour nous, c'est la preuve que l'initiative vaut la peine. Mais nous avons encore tant des choses à faire ! Un univers de 30 000 personnes compose cette favela, n'est-ce-pas ? Nous avons ici pour l'instant 55 personnes, mais nous voulons que d'autres jeunes entrent dans l'initiative. Pour cela, il nous faut l'appui de la société, parce que c'est une lutte quotidienne immense pour nous. Chaque fois que nous arrivons ici, nous sommes plus excités, plus passionnés, pour continuer, pour agrandir ce que nous faisons déjà.

[...] En ce qui concerne les favelas de Rio de Janeiro, si pas dans le Brésil tout entier, il y a une coupure très particulière. Nous sommes nés ici, nous avons été élevés ici et nous vivons ici. Nous savons quelles sont les difficultés, nous possédons ces informations, et nous sommes en quelque sorte une référence pour tous ces jeunes. Donc, nous avons un rôle fondamental pour que cette réalité se transforme, pour changer cela [référence aux jeunes garçons entrant dans le trafic]. Nous habitons tous ici et avons, d'une certaine manière, participé à la construction de cette réalité. Et surtout, nous avons un sentiment de passion, tu vois ? De vouloir, d'aimer partager l'information, la connaissance, tu vois ? De fournir ton apprentissage à d'autres personnes. Et, surtout, de ressentir tant d'indignation qu'elle te mène à vouloir pouvoir transformer cette réalité, changer la face de la favela. D'où l'importance que nous existions et aussi que nous amenions notre initiative dans d'autres communautés. Notre défi est de pouvoir exister ici, dans A [nom de la favela], mais d'être aussi une référence pour B [nom d'une autre favela], pour C [autre favela], pour toutes ces communautés que nous connaissons et qui savent quelle est notre lutte de tous les jours pour pouvoir transformer cette réalité par la création de travail avec de la technologie. (homme, environ 30 ans)

La deuxième organisation a été couvée – et l'est encore – par une ONG issue du mouvement coopératif italien et financée par celui-ci. Enfin, la dernière, est l'entreprise sociale décrite plus avant. Elle n'a pas de structure d'appui principale, ce rôle étant joué à l'intérieur de l'organisation par la coordinatrice, issue de ladite élite.

D'autre part, aucune organisation participant au mouvement d'économie solidaire n'a, aujourd'hui, de structure d'appui qui la couve. Deux organisations ont été couvées par le passé par des ONGs mais sont devenues totalement autonomes par la suite. Une initiative a reçu des formations sporadiques de la part d'ONGs. Elle a été fondée par des infirmières formées qui avaient entendu parler de coopérativisme lors de leur *cursus* de formation. Enfin, une dernière organisation est issue d'une autre racine, plus récente, du mouvement d'économie solidaire. Il s'agit du mouvement syndical de récupération d'entreprises en faillite par des travailleurs

s'organisant en autogestion. L'organisation fait partie d'un réseau de telles entreprises, à travers lequel elle a reçu certaines formations.

D'un point de vue historique, il est important de mentionner que ces organisations – dont nous verrons qu'elles relèvent davantage du coopérativisme – n'étaient pas au départ des organisations de petite taille similaires à celles du premier groupe, qui se seraient peu à peu agrandies et renforcées économiquement. Elles sont nées en étant portées par des groupes différents – moins d'intervention de la structure d'appui –, actives dans des branches différentes – non artisanales pour la plupart – et avec des modes d'organisation différents et qui n'ont par ailleurs pas fortement changé à travers le temps. Nous ne pouvons donc pas, au sein de l'échantillon, percevoir le premier et le second groupes d'organisations comme étant une question de trajectoire : le premier groupe n'est pas l'origine du second, ni le second l'avenir du premier. Dans notre cas, nous ne pouvons donc pas défendre l'hypothèse selon laquelle nous avons affaire au départ à des petits groupes fusionnels autogestionnaires qui se sont progressivement professionnalisés et transformés en coopératives de plus grande taille (Fortin 1985). Ce sont au contraire des groupes différents, aux racines et aux histoires différentes.

La finalité : création de travail et de revenu, formation et dignité au travail

Le tableau 6.7. ci-dessous présente quelques données relatives à la finalité des organisations du second groupe.

Tableau 6.7. La finalité des organisations plus fortes économiquement

	INITIATIVE						
	10	3	4	11	8	6	12
FORMALISATION (structure légalisée)	X	X	X	X	X	X	
Statut juridique	Coop.	Coop.	Coop.	Coop.	Coop.	Coop.	
MODE D'ENCASTREMENT POLITIQUE							
Participation au mouvement d'économie solidaire	X	X	X	(X)			
Participation à un autre mouvement							
MODES D'ORGANISATION							
Finalité							
Dimension économique							
Production	Serv. Aux entrep.	Soins infirmiers	Construction	Industrie	Artisanat	Serv. Informatiques	Artisanat
Vente de biens et services (ressources marchandes en valeur absolue)	500000	1250000	204570	536081	455000	117000	220000
Dimension sociale							
Création de travail et de revenu par et pour des personnes défavorisées	Oui, par définition de l'échantillon						
Nombre de travailleurs	46	210	20	23	100	26	22
Nombre de travailleurs en ETP	27	179	20	23	Inestimable	17	22
Revenu mensuel moyen par travailleur (en réels)	460	530	710	650	355	370	400
Revenu mensuel moyen par travailleur en ETP	270	452	710	650	Inestimable	294	400
Autres formes de paiement pour les travailleurs		Petite aide transport		Transport + petit-déjeuner et dîner servis			
Revenu principal ou complémentaire pour les travailleurs	50% principal 50% complémentaire	50% principal 50% complémentaire	Principal	50% principal 50% complémentaire	80% complémentaire 20% principal	70% principal 30% complémentaire	50% principal 50% complémentaire
Autre(s) objectifs sociaux explicites (au-delà des solidarités informelles)			Développement et soutien de projets sociaux			Services à la communauté	
Dimension politique							
Poursuite d'un objectif politique	X (non partagé par l'ensemble des travailleurs)	X (non partagé par l'ensemble des travailleurs)	X (non partagé par l'ensemble des travailleurs)				

Importance relative accordée à chaque dimension							
Classement des objectifs : économique (1), création de travail et de revenu (2), activités politiques (3)	2=3, 1	3, 2, 1	3, 2, 1	2, 1, 3	1, 2, 3	2, 1, 3	2, 1, 3
Pour l'adhésion de nouveaux membres : importance relative des capacités techniques (1) versus des valeurs (2) du travailleur	1	1=2	1=2	Aucun	Aucun	1=2	Aucun

Du point de vue de la *dimension économique*, ces organisations sont actives dans des domaines de production hétérogènes : artisanat – mais uniquement pour celles qui ne participent pas à un mouvement social –, construction civile, services informatiques, soins infirmiers, services aux entreprises (nettoyage, hôtesse, etc.) et industrie de transformation. Elles développent des **ressources marchandes** qui, **en termes absolus**, sont bien **plus importantes** que dans les cas des organisations du premier groupe. Elles ont à présent une clientèle fixe, ce qui leur permet de garantir une certaine continuité dans l'écoulement de la production.

Concernant la *dimension sociale*, en particulier l'*objectif de création de travail et de revenu*, ces organisations créent **davantage de postes de travail** – minimum 20 travailleurs, maximum 210 – et génèrent des **niveaux plus importants de revenu par travailleur**, principalement celles qui participent au mouvement d'économie solidaire. Pour ces dernières, le revenu mensuel moyen par travailleur dépasse désormais le salaire minimum pour l'Etat de Rio de Janeiro. Mais, bien que fortement défavorisés, les **travailleurs** ont à présent un profil légèrement plus qualifié.

Quant à l'éventuelle poursuite explicite d'autres objectifs sociaux, deux organisations s'assignent aussi un objectif de mise en place de projets sociaux et de services à la communauté, liés à leur domaine de production (construction de maisons dans un cas et fourniture de services et formation informatiques dans l'autre).

Enfin, pour ce qui est de la *dimension politique* des organisations, celles qui ne participent pas à des mouvements sociaux affirment toutes ne pas développer d'objectif politique.

Extrait 34 :

Question : Avez-vous des revendications à adresser aux pouvoirs publics ?

Travailleuse : Non.

Q : Vous avez un objectif politique quelconque ?

T : Non.

Q : Vous avez des activités politiques ?

T : Non, aucune. (femme, environ 40 ans)

Les organisations qui participent aux espaces d'articulation du mouvement d'économie solidaire déclarent toutes poursuivre un objectif politique. Mais la dimension politique n'est à présent plus partagée par l'ensemble des travailleurs, dont les préoccupations sont davantage tournées vers la création de travail et de revenu. La militance est principalement portée par les membres du Conseil d'administration de l'organisation, et l'accès à l'espace public pour les autres travailleurs est plus restreint.

Extrait 35 :

Question : Tous les travailleurs partagent-ils la même vision [politique] ?

Travailleur : 5% des travailleurs oui, ils ont la même vision. Mais les autres cela leur est totalement égal tout cela, ils veulent juste savoir ce qu'il en est au niveau de la création de travail et de revenu. (homme, environ 50 ans)

Extrait 36 :

Les personnes ici n'ont pas fort conscience de l'autogestion, non. Ils ne participent pas à l'économie solidaire. Ils ont la tête emprisonnée dans l'idée d'un patron, de recevoir autant par mois. C'est difficile de les conscientiser. Les travailleurs ont au moins un peu de conscience quant à la question de l'environnement... (homme, environ 55 ans)

Dès lors, en ce qui concerne la **capacitation interne** des travailleurs, par rapport au premier groupe d'organisations, si l'objectif de création de travail et de revenu s'inscrit dans la perspective de développer des pratiques non assistentialistes, il a désormais un poids prépondérant, par rapport aux objectifs politiques, à la capacitation ou la militance.

Extrait 37 :

Fournir du travail à tous ces jeunes, c'est notre objectif. (homme, environ 30 ans)

Extrait 38 :

A nos clients, nous n'essayons pas de passer l'image que nous sommes des « pauvrettes », des misérables, comme beaucoup de gens le font. Ha, il y a beaucoup de gens qui font cela ! Que je suis à plaindre, que mon groupe est pauvre, etc. Non. Nous sommes des femmes qui, dans les pays où nous vivons, devons composer le revenu de notre ménage, devons faire vivre nos enfants, parce que nous sommes séparées, sans mari, etc. Mais nous ne craignons pas l'effort, nous avons de la volonté et du courage, de la motivation pour travailler, pour lutter pour les aspects financiers. Et c'est cette image que nous tentons de transmettre. Que nous avons de la volonté, du courage, de la motivation pour travailler. S'il faut faire quelque chose, nous le faisons ! Nous partons à la lutte ! (femme, environ 45 ans)

L'activité de production est davantage professionnalisée et placée au centre de l'organisation. Le poids de la formation professionnelle est plus important. L'organisation est moins flexible : il y a des horaires à respecter et davantage de formalisation.

Extrait 39 :

Ici, nous faisons neuf heures normales de travail par jour, plus une heure de dîner. Ils [les travailleurs] travaillent de 7 à 17 heures. (homme, environ 50 ans)

La dynamique de groupe est bien moins importante que dans le cas des organisations du premier groupe. Le groupe est de plus grande taille ; les liens sont moins personnels, moins étroits et l'ambiance est moins conviviale. Par ailleurs, les personnes interviewées se réfèrent désormais aux membres de l'organisation en termes de « eux » et non plus en termes de « nous ».

Extrait 40 :

Ce ne sont pas forcément des amis et certains ont des problèmes particuliers entre eux, mais, mis à part cela, la majeure partie s'entend bien, il y a quelques exceptions mais la majeure partie s'entend bien. (homme, environ 50 ans)

Extrait 41 :

Les travailleurs ne se connaissent qu'au sein des équipes de travail, de dix à douze personnes et lors des cours qu'ils suivent au début, lorsqu'ils entrent dans X [nom de l'initiative]. La première année, nous accompagnons la personne, et là, souvent, des questions personnelles émergent, des questions d'ordre personnel, et cela, cela génère la connaissance mutuelle. Mais sinon non. Parfois, il y a des problèmes entre les travailleurs et ils lavent leur linge sale en réunion. Alors, ils demandent pour travailler avec les personnes qu'ils aiment bien. Nous faisons en sorte de voir cela aussi lorsque nous faisons les horaires, etc. Nous respectons si les personnes ne s'entendent pas. (femme, environ 35 ans)

Ces éléments attestent d'un rapport à l'économie fondamentalement différent que dans les petites organisations insérées dans des mouvements sociaux. L'activité de production est plus centrale. Il en va de même pour l'objectif de création de travail et de revenu. Le collectif et le politique sont bien moins importants.

Pour l'ensemble de ces organisations, qu'elles participent ou non à un mouvement social, il y a certainement valorisation de la *dignité au travail*. Mais il n'y a pas à proprement parler de militance, ou alors seulement dans le chef des porteurs de projet et ce pour les organisations engagées dans un mouvement. Nous avons vu que la formation fournie est davantage professionnelle. Elle peut certes être liée aussi au coopérativisme, mais, même pour les organisations engagées dans le mouvement d'économie solidaire, elle n'englobe désormais que très rarement des questions liées à la citoyenneté, aux droits ou encore à des enjeux globaux de société. Pour ces organisations d'économie solidaire, il n'y a pas, hormis dans le chef des porteurs de projet, d'identification par les travailleurs d'une situation partagée d'exclusion, ni de mise en avant de valeurs communes. La passerelle sémantique qui existait dans le premier groupe d'organisations, entre la situation individuelle et la société, n'est plus présente. La reconnaissance se joue dès lors de manière interne à l'organisation. La demande de reconnaissance externe n'est portée que par les membres des conseils d'administration. Et, même pour ceux-ci, l'idée d'humanisme et de coopérativisme, de respect mutuel et de coresponsabilité entre les membres, prime sur celle de citoyenneté, de militance ou de lutte pour l'acquisition de droits. Si nous prenons par exemple une organisation d'économie solidaire composée d'hommes, originaires du Sertão¹²⁶ :

¹²⁶ Zone rurale et semi-aride du Nordeste brésilien, particulièrement pauvre.

Extrait 42 :

Nous avons déjà eu dans le groupe des alcooliques, des drogués... Il y avait un garçon qui était vicié aux drogues et il mentait toujours, « je suis arrivé en retard à cause de ci, je ne suis pas venu à cause de ça ». En réalité, il était drogué et n'était pas en condition de travailler. Alors, qu'est-ce que le groupe a fait avec ce garçon ? Si nous l'expulsions, il allait aller direct au caniveau, alors nous avons décidé de lui payer un traitement. Alors, j'ai été nommé responsable de l'amener à la clinique pour qu'il fasse un traitement. [...] Peu à peu, il a réussi à se guérir du vice et après il a trouvé un autre travail, qui était moins lourd. Il a réussi à trouver un autre travail et il est sorti de la coopérative.

[...au sujet d'un autre travailleur] Il était alcoolique, et sa femme aussi était alcoolique et nous avions la plus grande patience avec lui. C'était un bon travailleur, mais il avait ce problème d'alcoolisme. Nous avons travaillé avec lui, lui donnant une chance, nous avons essayé de l'amener aux Alcooliques Anonymes. En vérité, il a réussi à se guérir de la maladie et aujourd'hui il est coordinateur du chantier. Aujourd'hui, grâce à Dieu, il ne boit plus. Et il y a eu d'autres cas...

[...] Alors il y a ces choses dans le coopérativisme qui font la différence avec une entreprise normale, où le gars, s'il ne va pas travailler, il est renvoyé. Le patron, il s'en fout complètement du travailleur, il n'est pas préoccupé si le gars a des problèmes, il veut juste être certain que le gars produise pour lui. Alors c'est la différence avec le coopérativisme, avec l'économie solidaire : la solidarité, n'est-ce pas ? Cela donne plus de travail parce que tu dois travailler avec tous ces problèmes... Or, tu dépends aussi de la production.

[...] Mais, quand tu travailles dans cette chose qu'est le coopérativisme, c'est une chose, comme ça, tellement magique peut-être. Parce que, dans le milieu de la construction civile, normalement... comme vais-je dire ? Le travailleur est une personne âpre. D'ailleurs, c'est souvent à cause de sa vie : la plupart sont des Nordestins, très éprouvés, ils portent toute une vie difficile... [...] Ils arrivent ici généralement âpres. Alors, quand ils se trouvent au milieu du coopérativisme, ils deviennent tellement solidaires... Comme je t'ai dit, il n'y a aucune entreprise où le travailleur n'ait pas une relation très froide avec son patron et, automatiquement, il a aussi une relation très froide avec son compagnon de travail. Quand le patron renvoie son compagnon de travail, le travailleur ne peut rien faire, même s'ils étaient amis. Dans la coopérative, il sait qu'il est responsable de cette personne que les travailleurs sont en train de décider d'exclure du groupe. Il est responsable, peut-être, de tout ce qui va lui arriver en dehors de la coopérative. Alors, l'âpreté du travailleur, issue de sa culture nordestine ou de sa vie difficile... lui, à l'intérieur de la coopérative, il apprend à être plus solidaire parce qu'il sait qu'il a une responsabilité envers la personne qu'il veut exclure. Mais, bien sûr, le coopérativisme, l'économie solidaire, ce n'est pas être paternaliste, avec personne. On ne peut pas confondre solidarité et paternalisme. Nous ne sommes pas

*paternalistes, nous sommes solidaires, mais nous ne sommes pas paternalistes.
(homme, environ 35 ans)*

Il est intéressant de noter que les organisations participant au mouvement d'économie solidaire ne sont désormais pas insérées localement dans une communauté, avec qui elles développeraient une série de liens et solidarités informels.

Du point de vue de la **capacitation externe**, de manière générale, les organisations de ce groupe sont moins ouvertes aux relations extérieures que celles du premier groupe. Pour les organisations actives dans la favela, le rapport au trafic de drogues ou aux milices privées demeure du même ordre que pour celles du premier groupe. Avec les structures d'appui du Tiers secteur, nous ne retrouvons par contre pas les mêmes tensions et enjeux, dans la mesure où le lien est bien plus ténu et l'organisation est plus autonome.

En ce qui concerne la présence aux espaces d'articulation pour les organisations participant au mouvement d'économie solidaire, elle est désormais assurée par un ou deux membres faisant partie du Conseil d'administration. Le suivi de ces activités – le retour des informations et le débat avec l'ensemble des travailleurs – n'est plus garanti. Dès lors, la majorité des travailleurs ne partage pas un vécu de passage à la société.

Plusieurs organisations – dont l'entreprise récupérée – mentionnent par ailleurs que les Forums d'économie solidaire, ainsi que les foires financées par le SENAES, correspondent davantage à l'identité des organisations artisanales. Ainsi, l'entreprise récupérée – issue de la racine syndicale du mouvement d'économie solidaire – mentionne, quant au Forum de Coopérativisme Populaire de l'Etat de Rio de Janeiro (FCP), que :

Extrait 43 :

Nous avons déjà participé un peu au FCP, nous avons vu ce qui s'y passait. Mais nous ne sommes pas restés longtemps. La difficulté que nous avons eue est la suivante : l'économie solidaire, c'est bien d'y participer, de se rencontrer, mais l'économie populaire, les petites coopératives, ce sont les gens qui travaillent dans l'artisanat. Alors, si nous y allons [au Forum], nous restons sur le côté. Nous sommes invités mais c'est toujours la même chose : ils n'ont rien à voir avec nous, ce n'est pas la même branche d'activité et eux, ils pensent que l'économie solidaire

c'est lorsqu'une ONG entame un projet social dans la favela. Ils sont plus des projets sociaux alors que, dans notre cas, il s'agit d'une question davantage tournée vers la production. Ici, nous attaquons vraiment le marché. Nous devons acheter de la matière première, la transformer, concurrencer de grandes entreprises. Même si nous sommes une coopérative, nous sommes sur le marché capitaliste, nous concurrençons des grandes entreprises. Toutes les entreprises récupérées comme nous rencontrent cette difficulté qu'elles doivent surmonter : concurrencer des grandes entreprises. (homme, environ 50 ans)

On ne retrouve d'ailleurs aucun représentant des entreprises récupérées au sein du FCP. Par contre, la coopérative d'infirmières relève que :

Extrait 44 :

Je pense que nous apportons au Forum les problématiques qui concernent les coopératives de services, que nous représentons. En tant que coopérative de services, nous apportons quelque chose d'encore plus fort du fait que nous sommes une coopérative dans le domaine de la santé. Il n'y en a pas d'autre dans le Forum. (femme, environ 35 ans)

Les structures de gouvernance : coopérativisme sans autogestion

Une caractéristique de ce second groupe d'organisations est qu'**aucune ne pratique l'autogestion**, entendue comme la démocratie économique directe. En effet, toutes élisent des représentants qui prennent en charge les décisions quotidiennes liées à la gestion de l'organisation. Par conséquent, pour celles qui participent au mouvement d'économie solidaire et qui présentent l'autogestion comme un critère d'appartenance à ce mouvement, *il n'y a à présent plus congruence entre le discours militant et les pratiques organisationnelles.*

Tableau 6.8. Les structures de gouvernance développées par les organisations plus fortes économiquement

	INITIATIVE						
	10	3	4	11	8	6	12
FORMALISATION (structure légalisée)	X	X	X	X	X	X	
Statut juridique	Coop.	Coop.	Coop.	Coop.	Coop.	Coop.	
MODE D'ENCASTREMENT POLITIQUE							
Participation au mouvement d'économie solidaire	X	X	X	(X)			
Participation à un autre mouvement							
MODES D'ORGANISATION							
Structures de gouvernance							
Propriété							
Propriétaires	Trav.	Trav.	Trav.	Trav.	Trav.	Trav.	Trav.
Prise de décision							
Si la structure est légalisée :							
Travailleurs = coopérateurs (ou associés) et inversement	Oui	Oui	Oui	Oui	Non ¹²⁷	Oui	
Les quotes-parts de chaque travailleur sont-elles égales ?	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	
Si éventuelle démocratie directe :							
Autogestion (A) - présence d'un leader contraint avec travail de l'autogestion (LC->A) - leader (L)							
Si éventuelle démocratie indirecte (élection de représentants prenant en charge les décisions) :	X	X	X	X		X	X
Pourcentage de participation aux A.G.	50%	5%	90%	90%	70%	30%	80%
Mode de prise de décisions dans les structures de gouvernance	Consensus ou vote (1 membre = 1 voix)	Consensus ou vote (1 membre = 1 voix)	Consensus ou vote (1 membre = 1 voix)	Consensus ou vote (1 membre = 1 voix)	Consensus ou vote (1 membre = 1 voix) MAIS pouvoir de la coordinatrice, qui n'est pas coopératrice	Consensus ou vote (1 membre = 1 voix)	Consensus ou vote (1 membre = 1 voix)

¹²⁷ Tous les coopérateurs sont des travailleurs mais il y a des membres de l'administration qui ne sont pas coopérateurs et la coordinatrice n'est pas coopératrice.

Partie 3 - L'étude de cas Sud

Variation à travers le temps des membres du C.A.	1/3 toujours resté le même (le financier)	2/3 change à chaque fois	3/4 change à chaque fois	1/3 change à chaque fois	1/3 change à chaque fois	Pas de variation	/
Division du revenu							
Critère(s) de division du revenu	Selon productivité (selon les termes du contrat signé avec le client)	Selon productivité (heures prestées et niveau de qualification)	Selon productivité (m ² produit et qualification)	Selon productivité (niveau de qualification)	Selon productivité (à la pièce produite)	Selon productivité (selon les termes du contrat signé avec le client)	Selon productivité (à la pièce produite)
Affectation du surplus	Surplus divisé parmi les trav.	A.G. décide	A.G. décide	A.G. décide	A.G. décide	A.G. décide	Surplus divisé parmi les trav.
Si un membre ne peut travailler pour raison de force majeure, continue-t-il à recevoir de la part du groupe ?	Non (I.N.S.S. après 15 jours)	Non (ensuite I.N.S.S.)	Oui , jusqu'à l'I.N.S.S.	Oui , jusqu'à l'I.N.S.S. (pour le peu de trav. qui cotisent)	Non (ensuite I.N.S.S.)	Non (ensuite I.N.S.S.)	Non

Si ces organisations ne pratiquent pas la démocratie économique directe, elles pratiquent la démocratie économique indirecte, ou démocratie représentative des travailleurs, mis à part l'organisation 8 – dont nous parlerons plus loin et qui se distingue du groupe quant aux structures de gouvernance développées. Ceci est vrai indépendamment du fait que l'organisation participe, ou non, au mouvement d'économie solidaire. Ces initiatives, légalisées en tant que coopératives – mis à part une organisation, qui est entrée dans ce processus de légalisation – sont caractérisées par les principes du coopérativisme.

Au niveau de la propriété, tous les travailleurs sont propriétaires à parts égales. Ils sont tous coopérateurs et, à l'inverse, tous les coopérateurs sont des travailleurs. Les quotes-parts détenues par chaque travailleur sont égales. L'Assemblée générale de ces organisations est donc composée des travailleurs. Ceux-ci sont la catégorie dominante de l'organisation, de même que, nous le verrons plus loin, sa catégorie bénéficiaire.

Bien que la participation à l'Assemblée générale (A.G.) demeure dans certains cas faible (en termes de nombre de travailleurs présents), c'est bien l'A.G. qui élit les représentants – issus de celle-ci – aux autres structures de gouvernance – Conseil d'administration, Conseil fiscal¹²⁸ et éventuel Conseil éthique –, selon un processus « un coopérateur égal une voix ». Lorsque la

¹²⁸ Celui-ci est chargé de contrôler les comptes de la coopérative.

composition de ces autres structures de gouvernance ne varie peu ou pas au cours de l'histoire de l'organisation, c'est « *parce que personne d'autre ne se présente* ». Autrement dit, c'est à nouveau vécu comme une contrainte par les porteurs de projet, un manque d'adhésion de la part des travailleurs, qui détiennent bien à parts égales le pouvoir d'élire d'autres structures.

Extrait 45 :

Question : Tous les travailleurs participent-ils de la même manière ?

Travailleur : Nous les incitons le plus possible à cela et nous sommes ouverts à tous. Mais la majeure partie des travailleurs ne veut pas s'impliquer et préfère te laisser gérer les choses. C'est compliqué !

Q : La composition du Conseil d'administration a-t-elle changé au cours du temps ?

T : Pas toujours, parce que personne ne veut prendre cette responsabilité, tu comprends ? Depuis six ans, ce sont les mêmes personnes qui sont dans le Conseil d'administration, nous échangeons seulement nos fonctions à l'intérieur du Conseil [il s'agit des fonctions de directeur général, de directeur administratif et de directeur financier]. (homme, environ 55 ans)

Extrait 46 :

Question : Est-ce que le Conseil d'administration change ?

Travailleuse : Cela fait quatre ans que deux postes sont occupés par les mêmes personnes, ce qui est un problème, par manque de personnes candidates. Il n'y a pas de candidats. (femme, environ 50 ans)

On retrouve à nouveau, dans la pratique, une approche processuelle de la démocratie économique. Dans ce cas, c'est la démocratie économique indirecte qui est entendue comme devant être travaillée, progressivement, sous l'impulsion des porteurs de projets. Elle ne va pas de soi pour les travailleurs, façonnés par d'autres relations de travail.

Extrait 47 :

Nous essayons de travailler sur cela : le fait que le travailleur a le droit, il a le pouvoir,... Mais c'est ce que je te dis : le manque de conscience. Les travailleurs ne connaissent pas tout cela. Cela, on le voit souvent. Le coopérateur, il a le pouvoir de décision, mais très souvent il reproche des choses au Conseil d'administration qu'il

devrait résoudre en Assemblée générale. Nous essayons très fort de conscientiser les travailleurs à cela. Nous lui disons par exemple « Quand il y a l'Assemblée générale, tu lèves la main et c'est là que tu prends cette décision ». Nous essayons de travailler sur tout cela mais il y a des personnes qui n'ont pas... qui ne parviennent pas à ouvrir leur esprit à cela... Ils pensent que la prise de décision doit toujours venir d'en haut. Que c'est en haut qu'il faut aller parler et réclamer. En Assemblée générale, il ne fait rien, il se rétracte. Il veut que ce soit le Conseil d'administration qui fasse tout pour lui. Alors, il confond tout. Il pense qu'il y a quelqu'un qui lui donne des ordres. C'est cela sa mentalité. Quelqu'un qui lui donne des ordres : c'est cette mentalité issue des lois sur le travail, employé versus patron. Le travailleur se base très fort sur cela. Il dit : « C'est vous qui devez faire cela, c'est vous qui devez résoudre cela ». C'est la culture créée dans l'ancienne entreprise [il s'agit d'une entreprise récupérée, la personne interviewée se réfère donc ici à l'entreprise traditionnelle, avant qu'elle ne soit récupérée par les travailleurs et transformée en coopérative]. Là, c'est le patron qui faisait tout pour lui. Alors, les travailleurs qui ont encore cette mentalité, qui sont encore prisonniers de l'ancienne entreprise, pensent que le Conseil d'administration ordonne. Ils ont l'image du superviseur, du gérant d'entreprise. Certains, ils sont maintenant peu nombreux, pensent encore comme cela, que le Conseil d'administration doit prendre en charge la décision pour lui. Lorsque le coopérateur doit régler des choses, il attend que ce soit la direction qui le fasse. Ca c'est encore un peu cette mentalité d'entreprise, mais qui existe encore un peu ici. Que le travailleur travaille bien ou mal, c'était le patron qui définissait tout. Ici, il faut travailler dans le sens contraire. Décider des choses en Assemblée générale, à l'heure de voter. Nous essayons de travailler sur cela ! D'ailleurs, cela s'est déjà fort amélioré. Mais il y a encore des personnes qui devraient comprendre bien mieux, parvenir à abandonner l'image de l'entreprise classique. Il y a encore des travailleurs qui pensent comme cela. Ils pensent que, quoiqu'ils fassent, à la fin du mois, ils vont recevoir une rémunération comme si c'était un salaire, selon l'ancienne mentalité de l'entreprise classique. Ah, et il leur faut un treizième mois ! Ici, ce n'est pas qu'ils ne l'auront pas, car nous pouvons créer diverses choses, divers bénéfices. Mais pas avec la mentalité de l'ancienne entreprise. Si le travailleur n'a rien fait, comment va-t-il y avoir un paiement ? S'il a fait, il y aura. S'il n'a pas fait, il n'y aura pas. Mais lui non, il pense que, qu'il fasse ou pas, à la fin du mois, il doit recevoir. Alors, ces quelques personnes doivent encore faire ce travail dans leur tête pour changer cela. C'est le Conseil d'administration qui pousse à cette prise de conscience. (homme, environ 50 ans)

Au sein de l'ensemble des structures de gouvernance de ces organisations, les décisions sont prises au consensus ou au vote, selon la règle « un membre égal une voix », mis à part à nouveau l'organisation 8. Cette dernière est celle qui s'identifie à une entreprise sociale. Elle est caractérisée par la prise en charge d'une série de décisions par une coordinatrice exécutive issue de

la classe aisée. La coordinatrice n'est pas coopératrice et occupe cette fonction sans avoir été élue. Elle l'a toujours occupée, depuis la fondation de l'organisation, dont elle a été l'une des protagonistes.

En ce qui concerne l'allocation des résultats de l'activité, les règles sont du ressort de l'Assemblée générale composée des travailleurs et, lorsqu'un surplus est généré, c'est bien l'A.G. qui décide de son affectation. Les critères de distribution du revenu sont toujours fonction de l'apport en travail : soit en fonction des termes du contrat signé avec le client, soit en fonction du nombre d'heures prestées ou du volume de production (nombre de pièces produites ou nombre de m² produits). Ces critères sont souvent couplés du niveau de qualification du travailleur : il y a différents barèmes de rémunération. Seules deux organisations mentionnent fournir un revenu au travailleur lorsqu'il est en incapacité de travail pour cause de force majeure et ce, jusqu'à ce qu'il soit pris en charge par l'assurance-maladie de l'Institut National de Sécurité Sociale (I.N.S.S.), s'il cotise à cette assurance. Il n'y a à nouveau pas de forte solidarité économique au niveau de la distribution du revenu.

En conclusion, pour l'ensemble des organisations du second groupe, exception faite de l'« entreprise sociale », les **principes coopératifs** sont respectés, que celles-ci participent ou non au mouvement d'économie solidaire. Pour celles qui s'insèrent dans ce mouvement et qui *développent un discours sur l'autogestion qui ne se révèle pas dans l'analyse des pratiques organisationnelles*, nous pouvons avancer que ce sont les principes plus traditionnels du coopérativisme qui sont mis en place.

Les logiques d'échange mobilisées : des organisations marchandes

L'ensemble des organisations composant le second groupe sont **clairement marchandes**. Par contre, pour la plupart, dont toutes celles qui participent au mouvement d'économie solidaire, les relations marchandes ne sont **pas motivées par des critères sociaux et/ou politiques** : dans la décision d'achat, importe uniquement le rapport entre la qualité et le prix du bien ou du service offerts.

Tableau 6.9. Les logiques d'échange mobilisées par les organisations plus fortes économiquement (hybridation des ressources, en pourcentage des ressources totales)

	INITIATIVE						
	10	3	4	11	8	6	12
FORMALISATION (structure légalisée)	X	X	X	X	X	X	
Statut juridique	Coop.	Coop.	Coop.	Coop.	Coop.	Coop.	
MODE D'ENCASTREMENT POLITIQUE							
Participation au mouvement d'économie solidaire	X	X	X	(X)			
Participation à un autre mouvement							
MODES D'ORGANISATION							
Logiques d'échange mobilisées							
Relations marchandes	87 %	98 %	84 %	98 %	94 %	88 %	74 %
Relations marchandes motivées par le rapport qualité-prix	52%	98%	67%	98%	66%	0%	1%
Relations marchandes motivées aussi par des critères sociaux et/ou politiques	35%	0%	17%	0%	28%	88%	74%
Relations issues de la redistribution (souvent fournies par le Tiers secteur)	5 %	0 %	1 %	2 %	0 %	0 %	20 %
Coopération internationale	4%	0%	0,5%	0%	0%	0%	5%
Financements nationaux	1%	0%	0,3%	2%	0%	0%	15%
SENAES	0,4%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Autres	0,2%	0%	0,3%	2%	0%	0%	15%
Relations issues de la redistribution volontaire (souvent fournies par le Tiers secteur)	3 %	1 %	0 %	0 %	1 %	0 %	6 %
Relations réciprocitaires	5%	1%	15%	0%	5%	12%	0%

Ces organisations développent, en termes relatifs, **très peu de relations redistributives**, que celles-ci soient issues de la redistribution publique ou volontaire. Une initiative se distingue toutefois par un appui plus important de la part d'un organisme public brésilien (fédéral) spécialisé dans l'appui aux petites entreprises. Ces organisations sont donc à présent **très peu**, voire pas pour la plupart, **soutenues par la coopération internationale**. Pour celles qui participent au mouvement d'économie solidaire, elles ne sont pas non plus soutenues par le SENAES.

Nous percevons donc que, lorsque le revenu généré par les organisations augmente, celles-ci se révèlent être bien moins couvées par la coopération

internationale. Cette conclusion vaut pour aujourd'hui, mais aussi pour le passé : ce sont des organisations qui n'ont jamais, ou très peu, été soutenues par la coopération internationale.

Enfin, toutes ces organisations développent, en parts relatives, **peu de relations réciprocales**, et moins que dans le cas des organisations du premier groupe. Seules deux initiatives développent un niveau plus important de réciprocité : celle-ci est issue d'aides non-monétaires provenant de travailleurs.

2.1.3. Une initiative moins fréquente : l'association autonome

Enfin, il y a une organisation moins fréquente dans le champ analysé : une **coopérative populaire autonome, fortement ancrée localement**. Cette **organisation de petite taille**, active dans l'**artisanat**, est composée de femmes du quartier populaire, défavorisées et au très faible niveau d'éducation – aucune n'a obtenu le diplôme de l'enseignement primaire. Elle est légalisée en tant qu'association, à laquelle correspond son identité. Elle ne connaît pas d'autres initiatives de création de travail et de revenu et n'a pas de relations avec une structure d'appui du Tiers secteur. Elle **n'est pas engagée dans un mouvement social**, n'ayant jamais participé à un espace d'articulation d'acteurs. Elle entretient très peu de relations en dehors de sa communauté.

Cette organisation fait figure d'exception au sein de l'échantillon. En effet, il s'agit d'une petite coopérative populaire, créant peu de postes de travail et active dans l'artisanat, comme c'est le cas des organisations du groupe 1. Cependant, elle se distingue fortement de ce groupe quant aux autres modes d'organisation.

L'impulsion réciprocale : une femme du quartier aimant l'artisanat

L'organisation est née à l'initiative de son actuelle présidente, qui s'était toujours intéressée à l'artisanat en se formant notamment grâce à des émissions de télévision. Elle a invité des amies et femmes du quartier à se joindre à elle pour échanger des idées et connaissances sur l'artisanat et produire dans le salon de l'église catholique de la communauté – ce n'était

pas une Communauté ecclésiale de base, terme méconnu de la fondatrice. Ensuite, une sœur de l'église leur donna l'idée de faire un *groupe de mères* et de vendre leurs produits ensemble. Plus tard, toujours à travers l'église, « un groupe d'Américains avec un prêtre » – dont la présidente ne connaît pas le statut – est arrivé pour faire une crèche. Ils ont aidé à la conception des produits, ont acheté des pièces et ont offert le lieu de production – une maison. Ce sont eux qui ont donné l'idée de la formalisation en association et ont aidé dans ces démarches. Aujourd'hui, « ils sont partis et l'association n'a plus leur contact, la situation est plus difficile ». On remarque donc que même dans cette organisation qui, par rapport aux autres, se caractérise par son autonomie, il y a eu présence, de manière informelle, d'une structure d'appui externe au milieu.¹²⁹

La finalité : création de travail et de revenu adaptée aux conditions de vie des femmes

Le tableau 6.10. présente quelques indicateurs relatifs à la finalité de l'association.

¹²⁹ Il est intéressant de noter à ce sujet que la présence des « Américains » n'aurait pas été mentionnée par la présidente du groupe lorsqu'elle racontait l'histoire du groupe et sa fondation, si nous n'avions pas posé de manière directe la question. En effet, nous nous doutions que, le groupe étant légalisé, il y avait dû y avoir des contacts externes au milieu. Pour les groupes populaires, les démarches de légalisation sont dans la toute grande majorité des cas réalisées à l'aide d'une structure d'appui du Tiers secteur.

Tableau 6.10. La finalité de l'association autonome

	INITIATIVE
	13
FORMALISATION (structure légalisée)	X
Statut juridique	Association
MODE D'ENCASTREMENT POLITIQUE	
Participation au mouvement d'économie solidaire	
Participation à un autre mouvement	
MODES D'ORGANISATION	
Finalité	
Dimension économique	
Production	Artisanat
Vente de biens et services (ressources marchandes en valeur absolue)	47114
Dimension sociale	
Création de travail et de revenu par et pour des personnes défavorisées	Oui , par définition de l'échantillon
Nombre de travailleurs	8
Nombre de travailleurs en ETP	Inestimable
Revenu mensuel moyen par travailleur (en réels)	290
Revenu mensuel moyen par travailleur en ETP	Inestimable
Autres formes de paiement pour les travailleurs	
Revenu principal ou complémentaire pour les travailleurs	Principal
Autre(s) objectifs sociaux explicites (au-delà des solidarités informelles)	
Dimension politique	
Poursuite d'un objectif politique	
Importance relative accordée à chaque dimension	
Classement des objectifs : économique (1), création de travail et de revenu (2), activités politiques (3)	2, 1, 3
Pour l'adhésion de nouveaux membres : importance relative des capacités techniques (1) versus des valeurs (2) du travailleur	Aucun

Du point de vue de la *dimension économique*, les ressources marchandes générées, en termes absolus, sont d'un niveau moyen. Comme dans les cas des organisations du groupe 1, il n'y a pas de demande continue pour les produits, les horaires de travail sont flexibles, dépendant entre autres de la demande.¹³⁰

En ce qui concerne la *dimension sociale* de l'organisation, elle poursuit l'objectif de création de travail et de revenu pour des femmes du quartier¹³¹.

¹³⁰ Cependant, alors que les petites organisations du groupe 1 mentionnent que leur histoire est empreinte d'un mouvement vers davantage de structuration, cette organisation ne relève pas un tel changement au cours de son histoire.

¹³¹ Ce qui n'empêche pas, nous l'avons mentionné, surtout pour les petits groupes populaires insérés dans une communauté, le développement d'une série de solidarités informelles avec des membres de celle-ci. Dans le cas qui nous occupe :

Extrait 48 :

Le groupe est composé de huit personnes et génère un **revenu par travailleuse relativement faible**, mais qui demeure la source principale de revenu pour ces femmes.

Extrait 49 :

Question : Quel est l'objectif de votre association ?

Travailleuse : C'est la création de travail et de revenu. D'ailleurs, il y en a beaucoup ici qui ont déjà construit une maison [grâce aux revenus générés par l'activité], tu comprends ? Elles ont terminé leur maison, elles ont travaillé pour cela. Sans l'association, ce serait très difficile pour nous de trouver un travail ici ! (femme, environ 60 ans)

Il n'y a pas de formation professionnelle fournie par une structure d'appui, les travailleuses apprennent leur métier informellement, sur le tas, grâce à l'échange avec les travailleuses plus anciennes – échanges de savoirs qui ont bien entendu lieu aussi dans les autres organisations, surtout dans celles du groupe 1.

Quant à la *dimension politique* de l'organisation, comme toutes les organisations ne participant pas à un mouvement social, l'initiative ne développe **pas d'objectif politique**. Il n'y a pas de revendications politiques. Des concepts tels que le capitalisme, la justice sociale, le genre, les inégalités Nord-Sud, etc. sont méconnus de la présidente. Celle-ci mentionne par ailleurs ne pas poursuivre de valeurs particulières, ne percevant pas très bien à quoi cela pourrait correspondre. Contrairement à la notion d'agent multiplicateur des petites organisations du premier groupe, il est mentionné que « l'association n'a pas joué de rôle particulier dans le quartier ». ¹³²

En ce qui concerne la **capacitation** des membres de l'organisation, comme pour les petites organisations populaires du groupe 1, l'initiative est

Avant la crise [faisant référence aux difficultés financières vécues actuellement par l'expérience], nous aidions toujours : nous donnions du lait pour la crèche, nous aidions qui était dans le besoin dans le quartier,... nous aidions toujours la communauté ! Ça a été comme cela pendant longtemps mais, depuis la crise, maintenant, nous aidons beaucoup moins parce que nos moyens ne nous le permettent plus. (femme, envrion 60 ans)

¹³² Ce dont nous doutons bien entendu fortement – d'autant que c'est la seule organisation de ce type dans le quartier – mais nous relevons la citation parce qu'elle atteste de la perception politique du groupe.

composée de liens étroits entre les membres. L'ambiance est détendue et conviviale.

Extrait 50 :

Question : Vous avez dit que l'ambiance était bonne entre vous ?

Travailleuse : Oui, nous conversons, rions, nous nous amusons.

Q : Vous êtes des amies ?

T : Nous le sommes ! (femme, environ 60 ans)

Les femmes vivent une *dignité au travail*. Surtout, la *réalité de la femme populaire*, mère ou sœur aînée, est prise en compte. Les travailleuses mentionnent que, contrairement aux autres milieux de travail, celui-ci leur permet de concilier vie privée et vie professionnelle, puisqu'elles peuvent produire chez elles en veillant sur les enfants.

Extrait 51 :

Celles qui ont des enfants à garder, nous leur permettons de travailler à la maison. Parce qu'avec des enfants en bas âge... tu as déjà imaginé cinq ou six enfants ici ? Cela n'irait pas. Alors, celles qui doivent garder des enfants en bas âge, nous leur permettons de prendre le matériel de production à la maison. Les autres, elles travaillent avec nous. (femme, environ 60 ans)

Beaucoup de travailleuses mentionnent aussi que, au-delà de la création de revenu, le travail dans l'association participe à leur équilibre. Il permet, selon leurs termes, de « l'hygiène mentale » : « il leur fait oublier les problèmes et cela leur fait du bien ».

Mais, contrairement aux organisations du groupe 1, les travailleuses n'ont pas le pouvoir de décision – nous y reviendrons dans l'analyse des structures de gouvernance – et, corollairement, il n'y a pas de vécu de coresponsabilité de la part de celles-ci. Il n'y a pas d'engagement commun et les travailleuses vivent l'association comme leur étant extérieure.

Extrait 52 : C'est la leader qui parle :

[...] De temps en temps, elles fuient leur responsabilité [par rapport à une commande à produire]. C'est arrivé souvent. Mais je n'accepte pas fort les excuses parce que j'ai signé un contrat avec une entreprise et cette entreprise s'en fout si le groupe a eu un problème pour produire. Alors un climat désagréable surgit. Je ne sais pas ce qu'il se passe. Les travailleuses pensent toujours qu'elles ont raison. Elles trouvent par exemple que faire 100 pièces en 20 jours ça ne va pas, elles ne sont pas d'accord. Elles ne comprennent pas qu'il en va de notre intérêt et que c'est nous qui sommes dans le besoin !

[...] L'association continue dans le rouge. Elle paye quand elle peut et comme elle peut. Les travailleuses ne veulent pas donner plus à l'association parce qu'elles trouvent que ce qu'elles produisent est déjà bon marché. Leur décision est ferme ! L'association doit se débrouiller comme elle peut et la dette court toujours. L'association, c'est moi... Mais l'association ne leur demande rien. Seulement pour payer les frais liés à ce qu'elles dépensent, parce que tout [le matériel nécessaire pour produire, etc.] est de l'association. Mais ce qui est à elles est à elles ! (femme, environ 60 ans)

Il n'y a pas de formation politique et de militantisme. Il n'y a pas de lecture critique d'une situation partagée et de lutte commune. Par ailleurs, la présidente mentionne qu'il n'y a pas de changement d'attitudes, chez les travailleuses, à travers leur participation à l'organisation, que ce soit au niveau de leur positionnement familial ou encore au niveau d'une prise de conscience de leurs droits. Comme dans le cas du second groupe d'organisations, la capacitation interne des travailleurs est moins globale : elle est centrée sur le travail.

Au niveau de la capacitation externe, puisque l'organisation n'entretient que très peu de relations externes, les problématiques de la reconnaissance ne se jouent que dans la sphère d'interaction du groupe, ou dans la communauté, mais il n'y a pas de passage de la communauté à la société.

Les structures de gouvernance : ni coopérativisme ni autogestion

Cette organisation **ne pratique pas l'autogestion**, dont elle ne connaît pas le concept. La majeure partie des décisions liées à sa gestion sont prises par la « **leader** », la présidente de l'association, fondatrice et doyenne du groupe. La présidente tient les rennes du groupe, assumant un surplus de travail de manière volontaire. En effet, elle est rémunérée en fonction de la quantité de biens produits, comme les autres travailleuses. L'autogestion n'est pas un objectif du groupe et n'est dès lors pas travaillée au sein de celui-ci.

Extrait 53 :

Question : Avez-vous déjà entendu parler d'autogestion ?

Travailleuse : Non. (femme, environ 60 ans)

Extrait 54 : C'est la leader qui parle :

C'est moi qui cours derrière tout. J'arrive [avec l'information, les commandes de produits, etc.] et je leur transmets. Je n'ai jamais demandé d'argent pour faire ce travail ! [...] La commande [de produits] arrive toujours à moi et c'est moi qui décide. [...] Les travailleuses me respectent. Je n'ordonne pas, je demande, si cela peut fonctionner ainsi... Je fais un leadership sans ordonner. (femme, environ 60 ans)

Tableau 6.11. Les structures de gouvernance développées par l'association autonome

	INITIATIVE
	13
FORMALISATION (structure légalisée)	X
Statut juridique	Association
MODE D'ENCASTREMENT POLITIQUE	
Participation au mouvement d'économie solidaire	
Participation à un autre mouvement	
MODES D'ORGANISATION	
Structures de gouvernance	
Propriété	
Propriétaires	Trav.
Prise de décision	
Si la structure est légalisée :	
Travailleurs = associés et inversement	Non (tous les travailleurs ne sont pas associés)
Les quotes-parts de chaque travailleur sont-elles égales ?	/
Si éventuelle démocratie directe :	
Autogestion (A) - présence d'un leader contraint avec travail de l'autogestion (LC->A) - leader (L)	L
Si éventuelle démocratie indirecte (élection de représentants prenant en charge les décisions) :	
Pourcentage de participation aux A.G.	
Mode de prise de décisions dans les structures de gouvernance	
Variation à travers le temps des membres du C.A.	Pas de variation
Division du revenu	
Critère(s) de division du revenu	Selon productivité (à la pièce produite)
Affectation du surplus	Surplus divisé parmi les travailleurs
Si un membre ne peut travailler pour raison de force majeure, continue-t-il à recevoir de la part du groupe ?	Non

L'association **ne respecte pas les principes du coopérativisme**. Les travailleuses ne sont pas toutes associées : sont associées les quelques-unes qui étaient présentes lors de la fondation du groupe. Les structures de gouvernance sont restées les mêmes tout au long de l'histoire de l'association, comprenant un Conseil d'administration où sont actives la présidente – élue uniquement lors de la fondation du groupe –, la directrice de production – la fille de la présidente – et la trésorière – mais seulement lorsqu'il faut signer un document financier. Alors que dans les courants d'économie solidaire, la relation salariale est considérée comme une relation capitaliste d'exploitation à proscrire, la leader mentionne que c'est par manque de ressources qu'il n'y a pas de relations salariales dans l'association.

Extrait 55 :

J'ai très envie de parvenir à signer leur carnet¹³³, qu'elles aient leurs droits en ordre, mais ce n'est pas possible ! (femme, environ 60 ans)

Il n'y a pas de solidarité institutionnelle parmi les travailleuses au niveau de la distribution du revenu. Le surplus de l'activité est divisé parmi celles-ci, selon la productivité de chacune, en fonction du nombre de pièces produites. Si l'une d'entre elles est en incapacité de travail pour cause de force majeure, elle ne reçoit rien de la part de l'association. Cela n'empêche pas qu'il puisse exister des solidarités informelles entre les membres.

Extrait 56 :

La travailleuse ne reçoit que si elle produit. (femme, environ 60 ans)

Extrait 57 : C'est la leader qui parle :

Les discussions les plus difficiles que nous ayons eues, c'est toujours parce qu'elles veulent savoir combien elles gagnent. C'est très difficile de gérer la populace et elle ne pardonne pas dix centimes. Avec l'argent, c'est une chose difficile ! J'ai cessé de mettre nos produits en dépôt dans des magasins, parce que j'envoyais les pièces des travailleuses à un endroit, pour être vendues, et elles exigeaient toutes de moi l'argent très rapidement. Alors je n'envoie plus de pièces, j'ai arrêté de vendre en consignation. (femme, environ 60 ans)

De manière générale, il n'est pas rare d'entendre qu'au sein des organisations, les discussions surgissent très souvent autour de la question de la distribution du revenu de l'activité. Dans les petites initiatives, celui-ci demeure faible alors que les travailleurs affrontent des conditions de vie difficiles.

¹³³ « Assinar a carteira delas », que nous traduisons littéralement par « signer leur carnet », est une expression commune qui fait référence à la possession par le travailleur d'un carnet de travail signé par l'employeur. Elle correspond à la relation salariale « en règle », formelle, garantissant que les charges sociales liées aux « lois travaillistes » sont payées par l'employeur, donnant droit à une sécurité sociale (pension, etc.) pour l'ouvrier ou l'employé. Cette expression s'oppose au statut informel, au statut d'indépendant ou encore au statut autonome comme c'est le cas dans l'association étudiée ou dans une coopérative.

Les logiques d'échange mobilisées : une association marchande

L'association est **clairement marchande** : 91% de ses ressources totales proviennent de cette logique d'échange. Ces relations sont motivées par des critères sociaux : les clients achètent leurs produits parce qu'ils les connaissent et veulent les soutenir.

Tableau 6.12. Les logiques d'échange mobilisées par l'association autonome (hybridation des ressources, en pourcentage des ressources totales)

	INITIATIVE
	13
FORMALISATION (structure légalisée)	X
Statut juridique	Association
MODE D'ENCASTREMENT POLITIQUE	
Participation au mouvement d'économie solidaire	
Participation à un autre mouvement	
MODES D'ORGANISATION	
Logiques d'échange mobilisées	
Relations marchandes	91%
Relations marchandes motivées par le rapport qualité-prix	1%
Relations marchandes motivées aussi par des critères sociaux et/ou politiques	90%
Relations issues de la redistribution (souvent fournies par le Tiers secteur)	0%
Coopération internationale	0%
Financements nationaux	0%
SENAES	0%
Autres	0%
Relations issues de la redistribution volontaire (souvent fournies par le Tiers secteur)	0%
Relations réciprocaires	9%

L'association ne développe **pas de relations redistributives** ; elle n'est soutenue ni par la coopération internationale, ni par des pouvoirs publics brésiliens. Elle entretient **quelques relations réciprocaires**, pour 9% des ressources totales, qui proviennent d'aides non-monétaires de la part de membres de la famille de la présidente ou encore du voisinage.

2.2. L'inscription en mouvement social ne définit pas les pratiques organisationnelles

Une hypothèse centrale de la recherche est que les modes d'organisation, dont nous avons décrit ci-dessus les groupes qui s'en dégagent, sont susceptibles de varier en fonction du mode d'encastrement politique de l'organisation (cf. chapitre 2). Les résultats de ce chapitre nous conduisent à nuancer fortement cette hypothèse, dans la mesure où le mode d'encastrement politique lié à la construction d'un acteur politique dans l'espace public, sous la forme d'un mouvement social, a peu d'influence sur les pratiques organisationnelles observées.

D'une part, en ce qui concerne la finalité de l'organisation, le mode d'encastrement politique influence de fait nettement la dimension politique de l'organisation – par contre, cela n'influence pas ses dimensions économique et sociale. Cette conclusion est valable pour la participation au mouvement d'économie *stricto sensu* mais aussi pour la participation à tout autre mouvement social. Toutes les organisations engagées dans un mouvement social valorisent une finalité politique. Cependant, lorsque les organisations sont plus grandes, le projet politique de transformation et la militance ne sont plus partagés par l'ensemble des travailleurs, dont la majorité entretient une relation à l'organisation semblable à celle d'une coopérative traditionnelle. Pour ces travailleurs, l'accès à l'espace public est plus restreint.

D'autre part, quant aux autres modes d'organisation, les initiatives du mouvement d'économie solidaire qui sont plus fortes économiquement et qui créent davantage de postes de travail et génèrent un revenu plus important par travailleur, ne se distinguent pas des organisations qui ne s'insèrent pas dans un mouvement social. Elles ne pratiquent pas l'autogestion mais la démocratie économique représentative et ce sont les principes coopératifs traditionnels qui sont garantis. En termes de ressources, elles ne sont pas davantage soutenues par le SENAES ou par des structures d'appui du Tiers secteur financées par la coopération internationale.

D'ailleurs, si le SENAES est symboliquement très important pour les acteurs du mouvement d'économie solidaire, représentant la reconnaissance de l'économie solidaire par les pouvoirs publics, il est loin de constituer le canal privilégié de mobilisation de ressources publiques pour les organisations d'économie solidaire. Celles-ci s'appuient au contraire davantage sur la

coopération internationale, voire quelque peu sur d'autres institutions brésiliennes (principalement sur des partenariats avec les municipalités).

Les deux groupes qui se dégagent en termes de modes d'organisation ne se distinguent pas quant à la participation ou non au mouvement d'économie solidaire. Ils se distinguent par l'appui, ou non, de la coopération internationale. Ce point sera traité dans la conclusion générale de la thèse.

3. CONCLUSION

L'autogestion est la manière dont les acteurs liés au champ de l'économie solidaire se reconnaissent et s'identifient, définissent leur singularité par rapport aux autres acteurs économiques. Ceci est vrai pour les structures d'appui mais aussi pour les coopératives populaires qui participent au mouvement. Au-delà du discours porté par le mouvement, les organisations d'économie solidaire définissent l'autogestion de manière processuelle et moins utopique : elle ne va pas de soi et ne peut se mettre en place que graduellement ; la prise de parole et la coresponsabilité exigent un long travail d'éducation et de conscientisation.

Dans la pratique, nous avons rencontré des formes bien plus diverses que ce qui est présenté dans le discours du mouvement. Dans les petites organisations populaires insérées dans des mouvements sociaux, nous observons des pratiques d'autogestion au sens strict ou d'autogestion processuelle avec présence d'un « leader populaire contraint ». Dans les organisations plus grandes et plus fortes économiquement, que celles-ci participent ou non au mouvement d'économie solidaire, c'est le coopérativisme qui prédomine, la démocratie représentative des travailleurs. Il faut mentionner à ce niveau que, dans le mouvement d'économie solidaire, sont présents également des groupes familiaux – surtout dans les zones rurales, étant donné l'importance de l'agriculture familiale – et bon nombre de producteurs individuels, qui, pour rappel, n'ont pas été inclus dans l'échantillon.

L'analyse exploratoire des données montre aussi que le mode d'encastrement politique des organisations, entendu comme l'inscription dans le mouvement d'économie solidaire, ne se reflète pas tant dans les

modes d'organisation, dans les pratiques développées. En effet, la participation au mouvement d'économie solidaire influence seulement la finalité politique de l'organisation, et ceci concerne la participation à tout type de mouvement social. Par ailleurs, dans les organisations d'économie solidaire plus grandes, cette finalité n'est portée que par les membres du Conseil d'administration.

Au contraire, l'étude des modes d'organisation permet de dégager deux groupes, indépendamment du fait qu'il s'agisse d'organisations d'économie solidaire ou d'autres coopératives populaires. Les deux groupes se distinguent fortement dans le rapport qu'ils entretiennent à l'activité économique.

Nous avons, d'une part, les petites initiatives populaires insérées dans des mouvements sociaux. Celles-ci sont fortement appuyées par la coopération internationale, en étant couvées par des ONGs vis-à-vis desquelles se pose la question du degré d'autonomie. Au niveau économique, elles sont fragiles et la demande pour leurs produits n'est pas continue. Cela se répercute dans leur dimension sociale, en termes de création de travail et de revenu pour des personnes précarisées : elles créent peu de postes de travail et la rémunération demeure faible et instable. L'activité de production, qui est moins centrale, apparaît davantage comme le support de l'invention de nouvelles relations de travail, à travers des processus d'autogestion. Cela renvoie à leur finalité politique, qui comprend dans ce groupe l'accès à l'espace public pour les travailleurs. L'activité économique permet la capacitation interne et externe des travailleurs – dimension travaillée aussi par les structures d'appui – en vue de la constitution d'acteurs sociaux reconnus.

D'autre part, le second groupe, qui historiquement n'est pas l'avenir du premier, est composé des organisations populaires non insérées dans des mouvements sociaux ainsi que des organisations d'économie solidaire plus fortes économiquement. Les initiatives de ce groupe sont plus marchandes et très peu appuyées par la coopération internationale. Elles sont bien plus autonomes des structures d'appui du Tiers secteur qui apparaissent à présent plus diverses qu'uniquement des ONGs à la vision « populaire/solidaire ». Dans ces organisations, c'est le coopérativisme qui prédomine. L'activité de production est plus stable, davantage professionnalisée et cette dimension économique est plus centrale. Dès lors, au niveau de la dimension sociale, en termes de sécurisation des parcours, ces organisations créent davantage de postes de travail et génèrent des niveaux supérieurs de revenu par travailleur, surtout dans le cas des organisations d'économie solidaire. Mais, dans ces

dernières, le profil des travailleurs est à présent légèrement plus qualifié. Dans ce second groupe, si les relations de travail sont réinventées, c'est parce qu'il y a dignité au travail. L'accès à l'espace public pour les travailleurs est restreint et il y a peu de capacitation interne et externe de ceux-ci, qui ne se vivent pas comme des acteurs sociaux.

Tableau 6.13. Deux groupes se dégagent, indépendamment de la voie d'institutionnalisation adoptée (les pratiques organisationnelles ne sont pas définies par l'inscription en mouvement social)

Modes d'organisation	Les petites organisations populaires insérées dans des mouvements sociaux (importance de la structure d'appui)	 Les organisations plus fortes économiquement : les organisations populaires ne participant pas à des mouvements sociaux et des organisations d'économie solidaire
Impulsion réciproitaire	Importance d'une structure d'appui	Davantage de protagonisme des travailleurs
Finalité Toutes, par définition, ont un objectif social de création d'emploi et de revenu	Fragilité économique Activité de production en tant que support pour la capacitation des travailleurs Finalité sociale Création de travail et de revenu fragile Finalité politique Militance Accès à l'espace public pour les travailleurs Dignité au travail	Dimension économique plus forte et plus centrale Finalité sociale Davantage de création de postes de travail et de revenu (mais profil légèrement plus qualifié pour les org. d'éco. sol.) Finalité politique pour les organisations d'économie solidaire Pas de militance de la part des travailleurs Accès à l'espace public restreint pour les travailleurs. Dignité au travail
Structures de gouvernance Démocratie économique	Autogestion <i>stricto sensu</i> ou processuelle (« leader contraint ») Coopérativisme Peu de solidarité dans la distribution du revenu	Coopérativisme <i>stricto sensu</i> ou processuel Moins de solidarité dans la distribution du revenu que le groupe 1
Logiques d'échange	Importance des ressources non-marchandes (coopération internationale) (relations marchandes motivées aussi par des critères sociaux et/ou politiques)	Organisations marchandes, très peu soutenues par la redistribution (relations marchandes motivées par le rapport qualité-prix)

Nous percevons donc, dans les organisations d'économie solidaire, une tension entre la dimension économique des organisations – qui se répercute sur la dimension sociale en termes de nombre d'emplois créés et de revenu généré – et la dimension politique des organisations – définie comme la capacité d'action de l'organisation dans l'espace public (cf. chapitre 2) et qui comprend ici l'accès à l'espace public pour les publics concernés, pour les travailleurs eux-mêmes. Nous pouvons donc faire l'hypothèse qu'il y a, *au sein du mouvement d'économie solidaire*, une *tension entre les dimensions économique et politique*, entre le renforcement en tant qu'acteur économique crédible et la constitution en tant qu'acteur politique de transformation.

La recherche montre également qu'au sein du mouvement d'économie solidaire, les pratiques organisationnelles sont hétérogènes, bien plus diverses que ce qui est présenté dans le discours politique du mouvement. Il s'agit dès lors pour le mouvement de reconnaître cette pluralité des pratiques en son sein. S'il s'agit de rendre le discours politique davantage adéquat à la réalité de terrain, il faut intégrer, aux revendications politiques, la diversité des organisations.

CONCLUSION GENERALE

Dans un contexte de prégnance, au Nord comme au Sud, des problématiques liées à l'exclusion, nous avons étudié, dans la thèse, les processus d'institutionnalisation d'organisations d'économie sociale et solidaire qui ont une dimension clairement économique, à travers une activité continue de production de bien et services, et qui poursuivent explicitement un objectif de création d'emplois pour des personnes défavorisées.

Pour construire le cadre d'analyse, nous avons passé en revue, de manière critique et constructive, les différents courants de la théorie des organisations, en économie et en sociologie. En effet, c'est à travers ce vaste ensemble théorique que les chercheurs ont historiquement analysé les organisations, en ce compris la relation de celles-ci à leur contexte. Ces théories ont largement balisé, de manières diverses, l'insertion de l'organisation dans un contexte appréhendé tantôt en termes marchands, technologiques et informationnels, tantôt en termes de normes et valeurs. Cependant, elles ont le plus souvent analysé l'influence de l'environnement sur l'organisation, en termes de contingence ou en attribuant une marge de manœuvre à l'organisation sur son environnement mais qui demeure limitée à des processus internes à l'organisation. Ces théories ont dès lors relativement délaissé l'analyse de la capacité de l'organisation à transformer son environnement et générer de l'action publique.

Nous nous sommes alors tournée vers les théories de l'encastrement. Elles incluent dans l'analyse les problèmes de légitimité au-delà des seules questions de rationalité et envisagent l'organisation comme ayant, en *summa* d'une dimension organisationnelle, une dimension institutionnelle. Les théories de l'encastrement invitent à analyser le rapport de l'organisation à son environnement comme une interaction, avec un environnement appréhendé aussi en termes politiques. Si l'environnement influence l'organisation, celle-ci est aussi à même d'action sur son environnement.

Parmi les théories de l'encastrement, nous nous sommes inscrite au sein des travaux de l'économie plurielle, fondés sur la conception substantive de l'économie mise en avant par Polanyi (1983). L'auteur opère une reconceptualisation de l'économie : celle-ci n'est pas appréhendée en termes de comportements optimisateurs dans un cadre de ressources limitées sollicitées par des fins multiples mais comme l'ensemble des phénomènes qui découlent de l'interdépendance entre les êtres humains et avec la nature. Cette conception substantive de l'économie invite à analyser l'économie, et l'organisation productrice de biens et services, comme étant plurielles,

articulant sans hiérarchisation *a priori* une pluralité d'acteurs et de logiques. Elle permet d'envisager la spécificité des organisations d'économie sociale et solidaire en étudiant, en termes de projet et fonctionnement, comment ces organisations tentent de réconcilier l'économique, le social et le politique.

Bien que Polanyi (1983) développe une approche fort large de l'encastrement, qui recouvre dans l'ouvrage diverses modalités, nous nous sommes inspirée de la thèse de l'auteur selon laquelle l'économie est un processus institutionnalisé. Nous nous sommes également appuyée sur les approches, en philosophie et en sociologie politiques, qui mettent en avant une définition extensive de l'action publique, comme incluant les activités de l'Etat mais aussi celles d'autres organisations, poursuivies dans l'espace public au nom du bien commun.

C'est ainsi que nous avons stabilisé le concept d'encastrement, demeuré fortement polysémique dans la littérature et rarement opérationnalisé. Nous avons étudié *l'encastrement politique des organisations d'économie sociale et solidaire, c'est-à-dire l'inscription de ces organisations dans l'espace public et au sein des politiques publiques, selon une relation d'influence réciproque*. C'est donc à travers une hypothèse de co-construction du champ que nous avons analysé les processus d'institutionnalisation des organisations d'économie sociale et solidaire. Nous avons examiné le double mouvement selon lequel, d'une part, ces organisations parviennent à s'inscrire dans le débat public, à se constituer en tant qu'acteur politique (acteur organisé et reconnu dans l'espace public) et à mener au développement de politiques publiques. D'autre part, l'inscription spécifique de ces organisations dans l'espace public et dans le paysage des politiques publiques peut influencer en retour les pratiques organisationnelles développées, entendues dans un sens pluriel.

Nous avons de la sorte appréhendé les organisations d'économie sociale et solidaire à la fois à travers leurs dimensions économique et sociale et à travers leur dimension politique, en les considérant comme des formes d'expression collective dans l'espace public, susceptibles d'interroger les cadres institutionnels et de s'inscrire dans le paysage des politiques publiques. C'est dans le dialogue entre ces différentes dimensions de l'économie sociale et solidaire, qui tendent à demeurer séparées dans les analyses, que nous semble résider l'originalité de la thèse. La recherche a appréhendé ces initiatives dans leur dimension organisationnelle *et* dans leur dimension institutionnelle. Elle a étudié les pratiques organisationnelles développées et les processus d'institutionnalisation, ainsi que les effets de l'un sur l'autre.

Ainsi, au Brésil par exemple, il est fort difficile de différencier l'économie solidaire des pratiques plus traditionnelles d'économie populaire, et d'appréhender les nouvelles dynamiques du champ, si l'on ne prend pas en considération la dimension politique de ces organisations et les processus de construction d'un acteur politique dans l'espace public. En revanche, limiter son regard à la seule dimension politique du champ ne permet pas non plus de percevoir, d'une part, la diversité des pratiques organisationnelles développées au sein même du mouvement d'économie solidaire – pratiques bien plus diverses que ce qui est porté au niveau du discours politique du mouvement – et, d'autre part, les tensions qui traversent le mouvement, entre la constitution d'un acteur socioéconomique viable, à cadre institutionnel donné, et la construction d'un acteur politique de transformation.

Pour tester la valeur heuristique du concept d'encastrement politique proposé dans la thèse, nous l'avons opérationnalisé dans deux terrains différents, un terrain Nord et un terrain Sud, où varient les formes d'action publique des organisations d'économie sociale et solidaire ainsi que les formes d'action publique de l'Etat.

Pour ce faire, nous avons mené, pour chacune des deux études de cas, un programme de recherche en deux volets liés. Le premier volet est une *analyse institutionnelle de la co-construction du champ*, qui reconstruit, de manière diachronique, la manière dont les organisations d'économie sociale et solidaire se sont inscrites dans l'espace public et au sein des politiques publiques. En effet, une photographie du champ à un temps donné peut laisser croire à une contrainte unilatérale de l'espace public et des politiques publiques sur ces initiatives. Une remise en perspective diachronique permet alors de mettre en évidence, selon l'hypothèse de co-construction du champ, la manière dont les organisations d'économie sociale et solidaire ont été capables d'action dans l'espace public et de mener au développement de politiques publiques.

Une fois retracée l'évolution des processus d'interaction entre, d'une part, les initiatives organisationnelles et, d'autre part, l'espace public et les politiques publiques, ainsi que caractérisé les différents modes d'encastrement politique présents dans le champ, nous avons mené un second volet de recherche. Celui-ci consiste en une analyse approfondie, sur un échantillon d'initiatives, des modes d'organisation entendus dans un sens pluriel, en fonction du mode d'encastrement politique (de la position dans l'espace public ou au sein des politiques publiques). En effet, l'hypothèse

d'encastrement politique implique que le mode d'encastrement politique adopté puisse influencer en retour les modes d'organisation développés. Il s'agissait donc d'analyser, dans deux cadres institutionnels différents, dans quelle mesure les pratiques développées au sein des organisations sont susceptibles de varier, partiellement, en fonction du mode d'encastrement politique. Pour étudier les modes d'organisation, nous avons examiné trois dimensions de l'action organisationnelle où peuvent se développer une pluralité de registres : la finalité poursuivie, les structures de gouvernance développées et les ressources mobilisées, que celles-ci soient monétaires ou non-monétaires.

Au terme de ce long parcours de recherche, nous avons mis à jour la manière dont l'encastrement politique des organisations d'économie sociale et solidaire se décline dans chacun des contextes d'analyse. Nous avons aussi mis en évidence la pluralité des pratiques organisationnelles développées ainsi que l'effet potentiel du mode d'encastrement politique, de la voie d'institutionnalisation adoptée, sur ces pratiques.

Nous avons exposé dans la thèse les conclusions relatives à la co-construction du champ des entreprises sociales d'insertion par le travail en Région wallonne et de celui des coopératives populaires dans l'Etat de Rio de Janeiro. En guise de perspectives, nous formulons à présent quelques conclusions transversales et éléments de discussion issus de la recherche. Ceux-ci sont relatifs à la portée heuristique du concept d'encastrement politique, à l'importance du rôle joué par les politiques publiques dans les processus d'institutionnalisation analysés et au type de solidarité déployée au sein des organisations étudiées.

Cette démarche nous permet ensuite de faire dialoguer ces différentes acceptions de la solidarité et de l'inclusion et d'opérer un retour sur le concept d'espace public. Nous pouvons alors discuter la tension potentielle entre l'inscription dans l'espace public et la dimension économique des organisations. Enfin, le décentrement permis par une double étude de cas au Nord et au Sud nous permet de mesurer que les innovations opérées dans l'action organisationnelle et dans les processus d'institutionnalisation sont partielles, influencées par les matrices plus larges de la critique sociale, de l'action publique de la société civile et de l'action publique de l'Etat.

La pertinence heuristique du concept d'encastrement politique

Il faut reconnaître la valeur heuristique de la notion d'encastrement, qui permet d'aller à l'encontre des cloisonnements, parfois abstraits et arbitraires, qui partagent les sciences sociales et, en particulier, l'économie de la sociologie et des sciences politiques. Toutefois, pour être à même d'opérationnaliser le concept d'encastrement politique des organisations d'économie sociale et solidaire dans deux contextes institutionnels différents, où varient les formes d'action publique des organisations d'économie sociale et solidaire et les formes d'action publique de l'Etat, deux conditions se sont avérées nécessaires au déploiement de sa pertinence heuristique.

Tout d'abord, pour mobiliser ce concept fort général, il nous a fallu le problématiser, en ayant notamment recours à d'autres notions, telles que celles issues de l'économie plurielle. Nous avons utilisé également des concepts provenant à la fois de la sociologie (par exemple, issus de la théorie de la régulation sociale de Reynaud) et de l'économie (par exemple, ceux des droits de propriété de la nouvelle économie institutionnelle). L'encastrement est donc apparu comme *un concept général à problématiser*. L'opérationnalisation des concepts d'encastrement politique et de l'économie plurielle semble ne pas pouvoir se passer d'outils issus de différents corps disciplinaires. Dès lors, la portée heuristique du concept d'encastrement est à envisager dans le dialogue entre les différentes sciences sociales, en tant que porte ouverte à l'interdisciplinarité.

Ensuite, si nous partons des observations de la thèse selon lesquelles, en Région wallonne, les organisations d'économie sociale institutionnalisées au sein des politiques publiques de l'Etat social actif sont celles qui développent les modes d'organisation les moins pluriels et les plus proches de l'entreprise privée lucrative, nous percevons que l'inscription au sein du paysage des politiques publiques n'est pas une garantie de la pluralité des modes d'organisation et, par voie de conséquence, de l'économie en général. Dès lors, si, dans la thèse, nous avons traité le concept d'encastrement de manière aussi englobante qu'il ne l'est dans l'ouvrage de Polanyi (1983), pouvant revêtir un ensemble d'acceptions à partir du moment où se déploient d'autres logiques que la seule logique du gain matériel (cf. chapitre 1), nous aurions abouti à une contradiction, selon laquelle l'encastrement de l'économie peut entraîner son désencastrement. Il s'agit là d'une contradiction propre à l'ouvrage de l'auteur, selon laquelle le marché

autorégulateur, renvoyant audit « désencastrement de l'économie », n'est possible que parce que l'économie est justement encadrée politiquement. En effet, sa mise en place nécessite le développement d'un ensemble de régulations et d'institutions qui lui permettent de fonctionner selon les règles du « laissez-faire » et qui contrôlent l'effectivité de ces règles. Polanyi le dit lui-même : le marché autorégulateur n'est possible que parce qu'un ordre démocratique a opté pour qu'il en soit ainsi. Il s'agit dès lors pour l'auteur d'un « mythe », d'un choix de société auquel peuvent être confrontés d'autres choix.

Dès lors, en mobilisant Polanyi (1983), il faut dépasser dans l'analyse la dichotomie, trop simple et normative, opposant l'encastrement au désencastrement – ce à quoi est attentive la plupart des analyses de la sociologie économique inspirées de Polanyi. Comme le suggère Godelier (1984), il faut « édifier une théorie comparée de la "place" changeante de l'économie dans la société ». Cela oblige à poser la question « du "rôle" des rapports économiques, de leurs "effets" sur le fonctionnement et l'évolution des sociétés » (p. 245). Dès lors, nous avons étudié les modes d'encastrement politique d'organisations qui ont une activité continue de production de biens et services et ce, couplé à l'analyse de la pluralité des principes organisationnels ainsi que des effets de l'un sur l'autre. L'encastrement apparaît dès lors comme *un concept à ne pas mobiliser de manière dichotomique*. Ce que certains auteurs ont pu désigner comme étant le « désencastrement de l'économie » correspond davantage à un encastrement politique dans une définition formelle de l'économie.

De l'importance des politiques publiques dans les processus d'institutionnalisation

Au Brésil, le développement de politiques publiques à destination du champ de l'économie solidaire est récent et faible, comparé au cas de la Belgique. Nous avons décrit les dynamiques d'inscription au sein de l'espace public national, à travers la constitution en acteur politique, sous la forme spécifique de mouvement social, c'est-à-dire portant une critique sociale qui vise à peser dans l'espace public au-delà de la seule défense du secteur. Plus qu'un ensemble de pratiques existantes, l'économie solidaire est envisagée comme un projet de société alternatif au capitalisme. Ce mode

d'encastrement politique des organisations n'influence pas tant leurs dimensions socioéconomiques. En effet, seule la dimension politique des organisations varie selon l'engagement ou non dans un mouvement social et ceci est moins vrai dans les organisations plus grandes où la dimension politique n'est portée que par les membres du Conseil d'administration.

La mise en valeur des ressources non-matérielles des coopératives populaires brésiliennes, grâce à une grille de lecture d'économie plurielle, a permis de mettre à jour l'importance des ressources issues de la coopération internationale au développement. Ces ressources sont issues de pouvoirs publics – de pays européens, dans le cas de notre échantillon – ou encore de la société civile internationale. Lorsqu'elles proviennent de la coopération publique au développement, elles relèvent de la redistribution. Il s'agit de politiques publiques à destination du champ, bien que les organisations cibles n'en aient le plus souvent pas conscience puisque les ONGs européennes et locales jouent le rôle d'intermédiaire. Par ailleurs, au sein de notre échantillon, les coopératives populaires ne bénéficient pas d'autres ressources publiques, ou très peu, à l'exception de deux qui reçoivent des fonds provenant des pouvoirs publics locaux. Dès lors, si nous quittons le cadre national pour examiner le niveau international, nous pouvons contraster l'échantillon en fonction de l'encastrement au sein de ces politiques publiques internationales issues de la coopération au développement. Ainsi, les organisations institutionnalisées au sein des politiques de coopération au développement sont celles du premier groupe, composé des petites initiatives populaires pour qui l'ONG d'appui joue un rôle fondamental et qui sont insérées dans des mouvements sociaux. Elles pratiquent l'autogestion *stricto sensu* ou processuelle et l'objectif économique s'avère un support à l'objectif politique de capacitation des travailleurs. Le second groupe est composé d'organisations bien plus autonomes des ONGs brésiliennes et donc très peu, voire pas du tout dans la plupart des cas, soutenues par la coopération internationale au développement. Il s'agit des organisations populaires ne participant pas à des mouvements sociaux et des grandes organisations du mouvement social d'économie solidaire. Elles sont marchandes, l'objectif économique est plus central et elles pratiquent le coopératisme sans autogestion.

L'analyse institutionnelle menée en Région wallonne nous a conduite à contraster le champ d'étude selon le type d'inscription dans le paysage des politiques publiques (régionales). Nous avons constaté que le mode d'encastrement politique influence de fait les modes d'organisation développés. Les organisations institutionnalisées dans le paysage des

politiques actives d'emploi de l'Etat social actif, et particulièrement celles nées dans la foulée du décret « Entreprise d'insertion », sont davantage marchandes, portées par des individus issus de l'entrepreneuriat privé lucratif et attentives à l'objectif économique de l'entreprise. Elles engagent le public le plus fragilisé de l'échantillon, cette dimension sociale en termes de profil du public cible est par ailleurs exigée par le décret. Les organisations qui ont opté pour le maintien dans un double ancrage au sein des politiques sociales et d'emploi s'appuient sur des ressources plurielles pour poursuivre une finalité sociale multiple, d'insertion et de production de services sociaux pour des personnes défavorisées, ce qui les entraîne à engager des travailleurs relativement moins précarisés.

Les analyses empiriques nous permettent donc de conclure que c'est principalement le mode d'encastrement lié à l'institutionnalisation au sein des politiques publiques qui produit un effet sur les modes d'organisation. Il permet la reconnaissance, par les pouvoirs publics, des bénéfices à la collectivité générés par ces organisations et l'octroi de ressources publiques pour soutenir ces bénéfices. Mais, en retour des ressources publiques et selon les priorités définies par l'action publique de l'Etat, ce mode d'encastrement politique produit un effet de cadrage qui se répercute, partiellement, sur les pratiques organisationnelles.

Au Brésil, l'institutionnalisation au sein des politiques internationales de coopération au développement entraîne le développement de la dimension politique de l'organisation, dans le sens de la constitution d'un acteur politique revendiquant une transformation de l'économie. Le travail fourni par les ONGs locales, financées par la coopération, est à ce niveau important.

En Région wallonne, l'institutionnalisation au sein de l'Etat social actif – politiques publiques d'un tout autre ordre – entraîne des modes d'organisation moins pluriels mais garantit que les initiatives se concentrent sur la finalité de service à la collectivité d'insertion, en termes de profil du public cible. Ainsi, dans l'expérience des « Entreprises d'insertion », dont les modes d'organisation sont plus proches de l'entreprise privée lucrative, ce n'est pas tant la question de l'« entreprendre autrement », de la redéfinition de l'action organisationnelle productrice de biens et services et de la pluralité de ses dimensions, qui importe. Dans ces organisations encadrées dans les politiques actives d'emploi de l'Etat social actif, pèse davantage la question de l'efficacité d'une politique publique, qui appuie et encadre une action entrepreneuriale tournée vers l'objectif social d'insertion, ce dernier étant entendu comme l'engagement d'un quota de public-cible

particulièrement défavorisé. La fonctionnalité de ces organisations à un système basé sur le couple Etat-marché pourrait être renvoyée aux nouvelles analyses sur le « néocapitalisme », dont l'une des manifestations est d'intégrer des questions sociales, telles que celle l'insertion, tout en considérant la forme entrepreneuriale comme la forme pertinente d'action organisationnelle (Laval 2007).

Les associations sans but lucratif, qui ne sont pas reconnues comme « Entreprise d'insertion » par les politiques publiques, œuvrent davantage à une redéfinition, dans un sens pluriel, de l'économie et de l'organisation productrice de biens et services. Il faut noter toutefois que les études de cas montrent aussi que la poursuite concomitante d'une pluralité d'objectifs au sein de l'organisation – pluralité mise en avant dans la littérature sur l'entreprise sociale (Evers 2001) – n'est pas toujours aisée à décliner dans la pratique. L'expérience de ces associations atteste du fait que, bien qu'elles soient appuyées par une part plus importante de ressources réciprocaires et redistributives – ces dernières étant issues de politiques publiques à mi-chemin entre les politiques sociales et d'emploi –, leurs différents objectifs peuvent s'avérer en tension et elles peuvent se voir confrontées à réaliser des arbitrages entre certains objectifs.

De la solidarité déployée au sein des organisations

Tant en Région wallonne que dans l'Etat de Rio de Janeiro, nous avons choisi d'étudier des organisations d'économie sociale et solidaire qui visent, parmi d'éventuels autres objectifs, l'inclusion de personnes défavorisées. Des études de cas réalisées, des pratiques développées dans chaque contexte, nous pouvons dégager *deux acceptions différentes de la solidarité et donc de la réduction des inégalités : l'une en termes de sécurisation des parcours, l'autre en termes d'accès à l'espace public.*

La sécurisation des parcours, à travers des liens multilatéraux ou inégalitaires

Cette première approche de la solidarité prévaut au sein des organisations d'économie sociale des pays francophones européens. Elle concerne *la sécurisation des parcours des populations en difficulté*. Les entreprises sociales d'insertion par le travail visent la sécurisation de la trajectoire d'emploi et de revenu des travailleurs précarisés, soit au sein de l'organisation, soit encore en envisageant l'organisation comme un tremplin vers le marché classique du travail. Nous percevons là le déploiement, au niveau organisationnel, de la question de la *protection sociale*, reposée de manière prégnante dans le débat public suite à la crise partielle du modèle de l'Etat-providence, face à la montée et la persistance d'un noyau structurel de chômage pour les peu qualifiés (Castel 1995a).

Les entreprises sociales d'insertion par le travail sont nées, dans les années 1970 et 1980, de l'évolution de la critique sociale dans les pays européens, délaissant progressivement les notions d'exploitation au sein des relations de travail et de rapport de classes au sein du travail pour adopter celle d'exclusion sociale, nouvelle question sociale considérée comme fondamentale et qui désigne les formes diverses d'éloignement par rapport aux relations de travail (Boltanski et Chiapello 1999).

La critique autour de l'exclusion sociale, développée au départ en France mais qui s'est rapidement étendue à l'Europe occidentale et dans les pays anglo-saxons, et ce tant dans la littérature que dans le débat public, ne se réfère pas uniquement aux situations de non-emploi mais aussi aux nouveaux problèmes sociaux qui résultent des transformations associées à l'émergence d'une économie globalisée, à la crise des Etats-providence et du plein emploi dans les pays occidentaux et à la montée de l'individualisme (Bhalla et Lapeyre 2004). Les nombreux auteurs qui traitent de l'exclusion sociale associent cette notion à une nouvelle manière d'approcher les problématiques liées au chômage de longue durée, à la précarité et la polarisation sociale, par rapport aux approches traditionnelles en termes de pauvreté (Bhalla et Lapeyre 2004). La critique de l'exclusion sociale va au-delà de la seule question des conditions matérielles de vie ; elle met en évidence que le défi de l'intégration ne se résout pas que par l'économique. Comme le dit Dumont (1985), « dans la plupart des sociétés [...] les relations entre les hommes sont plus importantes, plus hautement valorisées que les relations entre les hommes et les choses. Cette primauté est renversée

dans le type moderne de société, où les relations entre les hommes sont au contraire subordonnées aux relations entre les hommes et les choses » (p. 13).

La critique de l'exclusion sociale inclut explicitement les dimensions économique et sociale de la pauvreté, ses aspects distributionnels mais aussi relationnels, en insistant sur les processus qui mènent à la vulnérabilité, la désintégration et l'exclusion. Si Castel (1995a) choisit de ne pas utiliser le terme d'exclusion sociale, il s'attache cependant aussi à analyser les processus qui mènent à la désaffiliation, considérée également sous ses aspects économiques et sociaux, à travers l'hypothèse de complémentarité entre l'intégration par le travail et l'intégration relationnelle dans les réseaux familiaux et de sociabilité (cf. chapitre 3). Pour l'auteur, si la pauvreté dépend de processus qui mènent à la précarisation et l'exclusion de l'emploi, elle résulte aussi d'un déficit de sociabilité entraînant une masse croissante de marginaux et de désaffiliés.

Dès lors, l'insertion entendue comme la sécurisation des parcours fait référence à la recherche de davantage de stabilité et de moins de ruptures dans les parcours d'emploi et de revenu mais aussi dans les parcours relationnels, relatifs aux réseaux de sociabilité et de reconnaissance sociale, intimement liés aux parcours d'emploi.

Aujourd'hui, en Région wallonne, la grande majorité des entreprises sociales d'insertion par le travail ne porte plus la critique de l'exclusion sociale dans le débat public. Mais, héritières de cette critique, ces entreprises sont développées pour tenter d'affronter ce problème en leur sein. La solidarité y est entendue en termes de sécurisation des parcours des travailleurs, d'un point de vue économique mais aussi social. Ainsi, la plupart des organisations est aussi attentive à l'accompagnement social du travailleur, le conseillant quant à diverses démarches liées à son insertion dans des réseaux sociaux et/ou aux droits sociaux dont il peut bénéficier. Cette dimension sociale de l'insertion a d'ailleurs été progressivement prise en compte par les pouvoirs publics qui ont revu en 2004 le décret « Entreprise d'insertion » en prévoyant le subventionnement d'une personne en charge de l'accompagnement social des travailleurs en insertion. Dès lors, pour les entreprises sociales d'insertion par le travail, l'insertion n'est pas entendue comme une insertion professionnelle *stricto sensu* mais bien comme un processus qui tient également compte de la dimension sociale de l'insertion.

Par contre, la question de la participation du travailleur aux décisions concernant l'organisation, l'enjeu de la démocratie économique, sont peu

présents. En étudiant différents types d'organisations d'économie sociale et les formes de réciprocité qui s'y déploient, Gardin (2006b) met en évidence trois types de réciprocité, associés à trois types d'organisations. La réciprocité entre pairs correspond à l'entraide mutuelle de groupes homogènes. Elle caractérise les organisations fondées par un groupe de pairs qui visent à répondre aux besoins et aux aspirations de ceux-ci. C'est le cas des coopératives populaires au Brésil, nous y reviendrons. La réciprocité inégalitaire renvoie à la solidarité pour autrui. Elle correspond à une situation où le bénéficiaire n'est pas en position de rendre ce qui lui est attribué. Elle se déploie dans les organisations où les porteurs du projet tentent de répondre aux demandes sociales d'un groupe distinct, dans notre cas, le groupe des travailleurs en insertion extérieurs au groupe initiateur de l'organisation. Dans la réciprocité inégalitaire, les personnes en insertion n'ont pas la possibilité de participer aux décisions concernant l'organisation. Enfin, selon cette typologie, la réciprocité multilatérale se manifeste lorsque des acteurs hétérogènes, dans des positions différentes (salariés, bénévoles, usagers, etc.), tentent de se placer dans des positions symétriques. Tous les acteurs ont voix au chapitre et ces organisations recherchent la mobilisation des bénéficiaires et permettent la participation de ceux-ci, au moins dans un second temps.

En Région wallonne, dans les entreprises sociales d'insertion par le travail, bien que la toute grande majorité soit composée d'une pluralité de parties prenantes au sein des Conseils d'administration, la participation des travailleurs est faible. Ces organisations développent dès lors plus souvent une *solidarité inégalitaire* qu'une solidarité multilatérale. De manière générale, elles s'inscrivent dans une perspective d'*hétéro-insertion* : ce sont des initiatives d'acteurs professionnels dont la fonction est l'insertion de populations en difficulté (Eme et Gardin 2002). Au sein de ces entreprises, il y a une division entre, d'une part, les travailleurs permanents davantage qualifiés et, d'autre part, les « travailleurs en insertion ». Si le premier groupe de travailleurs est souvent représenté dans les structures de gouvernance de l'entreprise, le second ne l'est que plus rarement.

Eme et Gardin (2002) relèvent que ce sont les initiatives d'*hétéro-insertion* qui ont été privilégiées en Belgique et en France, comme dans de nombreux pays européens, par les politiques publiques, lors des processus d'institutionnalisation au sein de celles-ci. Les initiatives de création d'emplois provenant des populations défavorisées elles-mêmes, développant une logique d'*auto-insertion* et une réciprocité entre pairs, ont été en grande partie délaissées par les politiques publiques. Dès lors, les auteurs mettent en

avant la tendance suivante : « le "parcours individualisé d'insertion" est devenu l'axe normatif de référence de ces structures [les entreprises sociales d'insertion par le travail] et a presque totalement prédominé sur les dynamiques collectives entrepreneuriales, dont la logique se fondait davantage sur des processus participatifs des personnes en insertion et la création d'identités collectives » (Eme et Gardin 2002, p. 17).

L'accès à l'espace public, à travers des liens horizontaux égalitaires

Dans les coopératives brésiliennes, c'est une solidarité entre pairs qui se déploie entre les travailleurs précarisés qui composent le groupe. Il s'agit d'une *auto-insertion collective* de personnes fragilisées. Ces coopératives sont souvent soutenues par une structure d'appui du Tiers secteur, composée d'un groupe distinct de personnes qui réalise une solidarité inégalitaire avec les travailleurs des coopératives. La dépendance des coopératives soutenues par les ONGs vis-à-vis de ces structures et l'importance du rôle joué par les ONGs dans les processus de capacitation des travailleurs et dans la participation des coopératives à des mouvements sociaux, posent la question de savoir s'il s'agit vraiment d'auto-insertion. Mais les professionnels sociaux qui composent les structures d'appui se trouvent dans des organisations externes aux coopératives populaires et ne participent pas aux structures de gouvernance de ces coopératives.

La question de la voix des travailleurs en insertion est en tout cas au centre des débats, à travers l'importance accordée aux processus de démocratie économique dans ces organisations. L'accent porté sur le développement de *liens horizontaux égalitaires* renvoie à une critique sociale, au Brésil et en Amérique Latine en général, qui s'est attachée à dénoncer les relations de pouvoir au sein de la société pour revendiquer la nécessité de mise en place d'une *démocratie effective*. De même, la notion de rapports inégalitaires qui peuvent se jouer au sein des relations de travail et l'analyse marxiste d'exploitation dans ces relations n'ont pas été abandonnées, dans un contexte de capitalisme peu régulé où de nombreux travailleurs vivent, dans ces entreprises, des conditions de forte prolétarianisation.

La dimension politique forte des organisations insérées dans des mouvements sociaux, qui portent une critique sociale dans le débat public, se déploie dans l'organisation à travers la mise en place de processus de capacitation interne et externe des travailleurs en vue de la constitution

d'acteurs dans l'espace public. Il s'agit là d'une seconde approche de la solidarité : *l'accès à l'espace public pour les populations en difficulté* elles-mêmes.

Par contre, la question de la solidarité dans la distribution du revenu est moins prégnante : le revenu est le plus souvent divisé selon la productivité. Il est vrai que le surplus à distribuer, généré par ces organisations, est faible et les contributions en termes de travail peuvent varier fortement au sein des petits groupes. Les coopératives populaires peuvent donc difficilement répondre, en leur sein, à la question des inégalités de revenu prégnantes au Brésil. Mais le mouvement d'économie solidaire, ainsi que la critique sociale en général, insiste moins sur une remise en question des fortes inégalités de rémunération au sein même des relations de travail, dans une société où les politiques de redistribution du revenu ont été peu développées. Les mouvements sociaux insistent certainement sur le droit au travail, à l'éducation, à la santé, etc. Mais l'influence considérable des classes dominantes rend difficile le développement de critères de distribution de la valeur ajoutée qui s'écartent de celui de la rémunération en fonction de la productivité des facteurs. Le développement d'autres critères tend à être jugé comme une politique assistentialiste non légitime.

Vers une approche tridimensionnelle de l'inclusion : économique, sociale et politique

La mise en perspective d'organisations d'économie sociale et solidaire visant l'inclusion mais issues de contextes différents permet de faire dialoguer différentes acceptions de la solidarité et donc de la réduction des inégalités.

Les expériences brésiliennes peuvent questionner les initiatives wallonnes à propos de leur capacité à offrir un *accès à l'espace public* pour leurs travailleurs, qu'il s'agit pourtant d'insérer et ce, selon les termes même de l'Etat social actif, de manière « active ». Pour que le travailleur puisse accéder au statut d'acteur et de membre à part entière de la société, il faut, au-delà de la sécurisation des parcours, que lui soit reconnue la capacité de participer au dialogue concernant le travail, en tant que premier lieu de reconnaissance et de participation à la vie publique, ensuite au débat public. Les initiatives brésiliennes nous suggèrent d'inclure dans les approches liées

à la précarité une dimension politique. Elles nous incitent à appréhender l'exclusion sociale non seulement comme un processus ayant des dimensions économique – en termes d'emploi et distributionnels – et sociale – en termes de cohésion sociale et relationnels – menant à la désaffiliation, mais aussi comme un processus ayant une dimension politique, menant à l'impossibilité de porter une voix dans l'espace public et de peser sur l'orientation des choix de société. La réduction des inégalités n'est pas seulement une question de sécurisation matérielle ou encore de sécurisation des parcours d'emploi et d'insertion dans les réseaux sociaux, elle concerne aussi les relations de pouvoir et la capacité des différents groupes sociaux à produire et maîtriser leur histoire. Le décentrement permis dans la thèse par un double volet empirique Nord et Sud mène donc à réhabiliter au Nord *la dimension politique de l'inclusion, à savoir l'accès à l'espace public pour les publics concernés*. De manière générale, il s'agit de porter son regard également sur les dynamiques de construction démocratique, question que l'on ne pose aujourd'hui que peu ou pas dans les pays du Nord dits développés.

Pour Caillé (1993), il s'agit là d'une question plus générale adressée aux démocraties modernes occidentales et aux théories traditionnelles en économie et en sociologie, caractérisées par « l'oubli du politique » et des exigences démocratiques. Selon l'auteur, « la séparation des ordres, l'art de séparer les pratiques dont le libéralisme est l'héritier » conduit « à considérer que le politique constitue un système d'action comme les autres qui doit donc être séparé des autres ordres d'action et au fond laissé aux bons soins des professionnels ». Cela implique qu'il faille « faire son deuil du fantasme de l'unité du rapport social, autrement dit [...] à terme son deuil de l'image et de l'idéal de la citoyenneté ». Pour l'auteur, « si l'on abandonne définitivement l'image de la citoyenneté, alors la démocratie que nous espérons sauver par la séparation des ordres risque bien d'en prendre un vieux coup » (Caillé 1995, pp. 25-26).

En revanche, les initiatives wallonnes peuvent interpellier la participation effective des travailleurs des expériences brésiliennes dans la mesure où demeure un socle d'inégalités d'accès aux conditions de vie matérielles dont le travailleur ne peut jouir que s'il a participé à leur production. De manière générale, il s'agit d'une question adressée aux sociétés fortement inégalitaires en termes de revenu : comment penser une pleine citoyenneté de tous les membres de la société alors que demeure un socle de structures économiques fortement inégalitaire ? Lorsque les inégalités économiques sont fortes, la distance qui sépare les classes est telle qu'elle rend, dans la pratique, difficile, voire impossible, toute parité.

Faire dialoguer des organisations du Sud et du Nord qui visent l'inclusion de personnes défavorisées et ce, à travers la pluralité des finalités organisationnelles – économique, sociale et politique – nous permet de critiquer la séparation de ces différentes dimensions pour penser une approche tridimensionnelle de l'inclusion. Cette approche propose de prendre en considération à la fois les aspects liés à l'exclusion des revenus et du travail, à l'exclusion des relations sociales et de reconnaissance sociale et à l'exclusion des espaces de citoyenneté, de construction des choix de société. « Tous ces axes d'injustice se croisent d'une manière qui affecte les intérêts et les identités de chacun » (Fraser 2004, p. 157). Aucune de ces dimensions ne semble se suffire à elle-même, puisque les inégalités sont mixtes, d'ordre économique, social ou politique, et qu'elles tendent à se renforcer l'une l'autre.

Retour sur le concept d'espace public

A travers la mobilisation d'une pluralité de parties prenantes dans le champ des services de proximité en Europe, Laville et Eme (1994) ont introduit la notion d'« espaces publics de proximité » pour caractériser des espaces locaux de prise de parole et de délibération collective. L'espace public de proximité renvoie à un espace « de parole commun fondé sur une relation de réciprocité, condition d'une reconnaissance mutuelle des points de vue et constitutif d'un lien de confiance entre différentes parties prenantes [...] d'une activité socio-économique sur un territoire » (Fraisie 2007, p. 221). C'est un espace de délibération entre acteurs qui se démarque de l'économie marchande ou administrée, d'« un rapport de concurrence régulé par les prix ou d'un rapport de forces institutionnalisé » (p. 222).

Si l'on retient de l'espace public, à la suite d'Habermas (1987), qu'il est le « lieu de légitimation du politique », il y a bien, dans les petites coopératives populaires brésiliennes insérées dans des mouvements sociaux et fortement soutenues par la coopération internationale, la construction d'espaces public de proximité, à travers des processus capacitation interne des travailleurs sous-tendus par des pratiques d'autogestion. « C'est par l'espace public que les citoyens ont accès aux informations politiques, qu'ils peuvent débattre et se forger une opinion et qu'ils peuvent choisir les personnes qui exerceront le pouvoir politique. C'est par l'espace public que les citoyens se sentent non

seulement destinataires du droit, mais aussi auteurs de ce droit » (Dacheux et Laville 2003, p. 10). Les expériences de terrain renvoient aussi, contre toute tentation onirique, à la prise de conscience du caractère *processuel* de ces dynamiques, qui se construisent progressivement, pouvant exiger un travail de transformation culturelle de la part les acteurs impliqués.

A travers les processus de capacitation externe, ces coopératives populaires, en tant qu'espaces publics de proximité, sont alors connectées à des espaces publics de niveau méso et macro, tels que les Forums, où l'on traite non seulement de la défense du secteur mais aussi de questions relevant du bien commun et du devenir de la collectivité. Ces espaces publics permettent le « fondement d'une communauté politique » (Dacheux et Laville 2003, p. 10), en reliant entre elles des personnes issues de groupes sociaux différents – en particulier les membres des organisations d'économie solidaire et ceux des structures d'appui du Tiers secteur – pour débattre de visions du bien commun et de l'intérêt général. Ces débats ne se font pas sans rapports de domination et de violence symbolique, en fonction des poids sociaux et des « compétences politiques » de chaque groupe. Mais ces rapports de force sont à présent dénoncés, par des acteurs qui, à travers l'expérience pratique, prennent conscience que l'espace public est avant tout un espace de conflictualité et qu'il faut entendre, à nouveau, sa construction dans un sens processuel, impliquant des transformations culturelles plus générales.

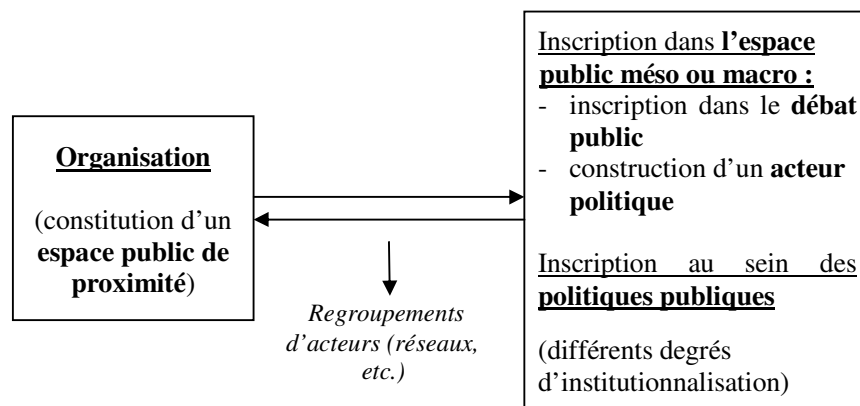
Enfin, la construction de ces espaces publics est, selon Arendt (1983) « une scène d'apparition du politique » : « c'est sur l'espace public que les acteurs politiques se mettent en scène et que les problèmes politiques deviennent visibles » (Dacheux et Laville 2003, p. 10). Au Brésil, il s'agit de la construction d'un acteur politique, sous la forme d'un mouvement social structuré par les forums. Celui-ci a notamment mené à la récente émergence de politiques publiques à destination du champ, émergence que nous avons caractérisée comme étant la troisième phase d'encastrement politique de l'économie solidaire.

L'organisation peut donc représenter elle-même un espace public de proximité. Nous pouvons alors revenir sur le concept d'espace public, en déclinant l'inscription de l'organisation dans l'espace public selon trois modalités :

- la constitution d'un espace public de proximité
- l'inscription dans le débat public
- la construction d'un acteur politique (acteur reconnu et organisé aux niveaux méso ou macro de l'espace public)

Dans la thèse, nous avons défini le concept d'encastrement politique comme étant l'inscription de l'organisation, à travers sa dimension politique, dans l'espace public et au sein des politiques publiques, selon une relation d'influence réciproque (cf. chapitre 2). Nous pouvons aussi revenir sur le schéma d'encastrement politique au cœur de la thèse, pour le présenter comme suit :

Schéma C.1. Encastrement politique des organisations d'économie sociale et solidaire



De la tension entre l'inscription dans l'espace public et l'économique

Les résultats de la recherche montrent qu'il y a clairement, dans le champ des coopératives populaires de l'Etat de Rio de Janeiro, une tension entre la dimension politique et la dimension économique des initiatives, tension qui se retrouve au sein même du mouvement d'économie solidaire. Ainsi, dans les coopératives populaires qui sont plus fortes économiquement et qui, par conséquent, créent davantage de postes de travail et génèrent un revenu plus important et plus stable pour les travailleurs, l'accès à l'espace public, pour les membres, est restreint. Si ces coopératives mettent en place des conditions dignes de travail, qui se distinguent fortement des expériences précédentes de travail prolétarisé de leurs travailleurs, on ne peut toutefois pas parler de création d'un espace public de proximité au sens fort du terme.

Par contre, les coopératives populaires qui participent à la constitution d'acteurs sociaux et à la construction d'espaces publics de proximité, à travers la mise en place de processus de capacitation sous-tendus par des dynamiques d'autogestion processuelle, sont celles qui sont les plus fragiles économiquement. Actives principalement dans l'artisanat, la demande pour leurs produits n'est pas continue et elles génèrent de faibles chiffres d'affaires. Par voie de conséquence, elles créent très peu de postes de travail et le revenu des travailleurs, représentant souvent un revenu complémentaire, est variable et très bas (inférieur au salaire minimum). Il faut ajouter à cela que les travailleurs gagnent le plus souvent une rémunération en fonction de leur productivité et qu'ils ne cotisent que rarement au système national de sécurité sociale, se trouvant par conséquent sans couverture sociale lors d'une baisse de productivité. Enfin, l'ONG d'appui principale joue un rôle prépondérant dans le maintien de l'activité de ces petites initiatives populaires actives dans des mouvements sociaux¹³⁴. Dans ces organisations, l'activité économique apparaît donc comme un support aux processus d'éducation populaire. Mentionnons toutefois que ce sont ces coopératives

¹³⁴ Ainsi, au niveau des ressources, pour ce groupe de coopératives populaires, les ONGs représentent 153% des ressources monétaires, soit 53% des ressources totales. En effet, nous avons vu que cet acteur intervient de manière prépondérante dans les ressources non-monétaires issues de la redistribution et de la redistribution volontaire des coopératives populaires appuyées. Mais les ONGs interviennent aussi au niveau des ressources issues du marché : ainsi, 32,8% des ressources marchandes – soit 32,6% des ressources monétaires – de ces coopératives sont constituées des ventes de biens et services aux ONGs.

populaires qui, appuyées par les ONGs, créent de l'emploi et du revenu pour les personnes les plus précarisées de l'échantillon et les conditions de travail de ces coopératives reflètent aussi en partie les conditions de vie plus générales des travailleurs.

La conception plurielle de l'organisation adoptée dans la recherche permet de reconnaître la pluralité des bénéfices potentiellement engendrés par l'action des organisations d'économie sociale et solidaire, pour éviter d'appréhender celles-ci soit uniquement à travers leur dimension socioéconomique, soit seulement à travers leur dimension politique. Il s'agit de pouvoir analyser à la fois leur efficacité dans la création d'emplois et de revenus pour des personnes précarisées et leur participation à la construction démocratique.

Comme en Région wallonne, nous percevons que la poursuite concomitante d'une pluralité d'objectifs n'est pas aisée et que, répondre au niveau organisationnel, de manière combinée, aux exigences des dimensions économique, sociale et politique peut entraîner des tensions. C'est pourquoi certains auteurs soulignent que la soutenabilité des initiatives locales d'économie sociale et solidaire repose sur les conditions plus larges d'institutionnalisation d'une économie plurielle (Fraisie 2003).

Des innovations partielles

Dans les études de cas développées dans la thèse, nous sommes revenue à maintes reprises sur des éléments plus généraux du contexte, caractérisant l'espace public national en général, pour mettre en lumière les dynamiques des organisations d'économie sociale et solidaire. Ainsi, en Région wallonne, nous avons mentionné l'émergence, dans les années 1970, d'une critique portant sur l'exclusion sociale pour expliquer la naissance des entreprises sociales d'insertion par le travail. Le fait que l'insertion soit entendue en tant que sécurisation des parcours – d'un point de vue économique et social – est à replacer dans le débat plus général sur l'importance de l'existence d'une protection sociale pour tout citoyen. Le type d'inscription dans le paysage des politiques publiques peut s'expliquer par les dynamiques qu'entretient le Tiers secteur avec les politiques publiques au sein des Etats qualifiés d'Etats-providence corporatistes par Esping-Andersen (1999).

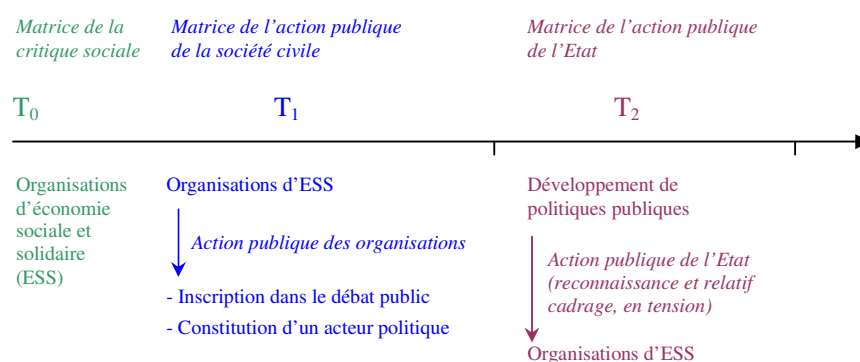
De même, au Brésil, l'importance de la question de la démocratie économique au sein des organisations d'économie solidaire, de l'inclusion entendue davantage comme la création de liens horizontaux égalitaires et de la participation des travailleurs à l'espace public est à comprendre à la lumière de la critique sociale portant sur la construction démocratique. La pratique des forums n'est pas spécifique au champ de l'économie solidaire mais est développée dans d'autres domaines de l'action publique de la société civile brésilienne. La moindre inscription dans le paysage des politiques publiques des organisations d'économie solidaire atteste partiellement d'un Etat social faible, où l'action publique émanant de la société civile n'a pas fait corps, comme dans les pays européens corporatistes, avec l'action publique émanant de l'Etat.

Au Brésil aussi, nous avons vu que les politiques publiques naissantes au niveau national, soutenues par le Parti des travailleurs, entretiennent des relations de concertation avec le mouvement d'économie solidaire, en vue du développement de mécanismes de participation effective de la population à la gestion de l'Etat. Cette capacité d'innovation a toutefois été quelque peu tempérée, par l'observation de certains phénomènes de *path-dependency* (Pierson 1997), notamment sous la forme de relations clientélistes qui imprègnent les modes de sociabilité politique au sein de la matrice plus générale de l'action publique étatique brésilienne.

Dès lors, dans chaque terrain d'analyse, nous avons constaté que la critique sociale véhiculée joue un rôle dans les préoccupations portées par les organisations d'économie sociale et solidaire et dans leur manière d'appréhender le problème social auquel elles tentent de répondre. Lors des processus d'institutionnalisation de ces organisations, nous avons observé l'influence, partielle, de la matrice plus générale de l'action publique de la société civile pour expliquer les actions entreprises par ces organisations dans l'espace public. De même, la matrice de l'action publique étatique – notamment en ce qui concerne ses relations avec la société civile – influence partiellement la forme prise par les politiques publiques.

Nous pouvons donc compléter le schéma de l'encastrement politique au départ de la thèse en déployant sur une ligne du temps, de manière générique, les processus d'institutionnalisation des organisations d'économie sociale et solidaire selon le schéma C.2. suivant.

Schéma C.2. Relations d'institutionnalisation des organisations d'économie sociale et solidaire : innovations partielles



Dès lors, si innovation sociale il y a dans l'action et dans les processus d'institutionnalisation des organisations d'économie sociale et solidaire, celle-ci demeure, selon des degrés divers, partielle. D'où l'importance de ne pas étudier ces organisations uniquement à travers leurs dimensions économique et sociale mais aussi à l'aune de leur encastrement politique. Dans la mesure où, dans l'action publique, les réinventions opérées sont partielles, un dialogue entre des actions menées dans des contextes différents permet de pointer des éléments que nous avons du mal à penser lorsque nous sommes pris dans nos matrices. C'est par ailleurs une démarche entreprise chaque fois davantage par les organisations d'économie sociale et solidaire, qui multiplient les échanges et les rencontres Nord-Sud, en vue de penser de manière innovante l'alternative économique, de tenter d'inspirer des changements sociaux décisifs qui échappent à la répétition du même.

BIBLIOGRAPHIE

- AKERLOF, G., 1970, « The Market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism », *Quarterly Journal of Economics*, 84(3), pp. 488-500.
- ALCHIAN, A. A., et H. DEMSETZ, 1972, « Production, Information Costs and Economic Organization », *American Economic Review*, 62, décembre, pp. 777-795.
- ARENDT, H., 1983 (première version en 1958), *La condition de l'homme moderne*, Calman-Lévy, Paris.
- ARENDT, H., 1991 (traduction française), *Juger. Sur la philosophie politique de Kant*, Seuil, Paris.
- BACCHIEGA, A., et C. BORZAGA, 2001, « Social enterprises as incentive structures », dans : C. BORZAGA et J. DEFOURNY, (éd.), *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge, London, New York, pp. 273-295.
- BENASSY, J.-P., 1984, *Macroéconomie et théorie du déséquilibre*, Dunod, Paris.
- BERGER, P. et T. LUCKMANN, 1966, *The Social Construction of Reality: A Treatise in the Sociology of Knowledge*, Doubleday & Co., New York.
- BERNOUX, P., 1999a (2^{ème} édition), *La sociologie des entreprises*, Seuil, Points Essais, Paris.
- BERNOUX, P., 1999b (5^{ème} édition), *La sociologie des organisations. Initiation théorique suivie de douze cas pratiques*, Seuil, Points Essais, Paris.
- BERNOUX, P., 2005, « Sociologie des organisations. Les nouvelles approches », dans : P. CABIN et B. CHOC, (coord.), (2^{ème} édition), *Les organisations. Etat des savoirs. Théorie, Pouvoir, Stratégie, Communication, Changement*, Sciences Humaines, Auxerre, pp. 29-39.
- BEZERRA, M. O., 2003, « Participation populaire et conflits locaux : le budget participatif à Niterói (Rio de Janeiro) », dans : J. PICARD, (dir.), *Le Brésil de Lula. Les défis d'un socialisme démocratique à la*

- périphérie du capitalisme*, Karthala, Collection Lusotopie, Paris, pp. 133-155.
- BHALLA, A.S., et F. LAPEYRE, 2004 (2^{ème} édition), *Poverty and Exclusion in a Global World*, St. Martin's Press, New York.
- BOLTANSKI, L., et E. CHIAPELLO, 1999, *Le nouvel esprit du capitalisme*, Gallimard, Nrf essais, Paris.
- BOLTANSKI, L., et L. THEVENOT, 1991, *De la justification. Les économies de la grandeur*, Gallimard, Nrf essais, Paris.
- BORZAGA, C., et J. DEFOURNY, (éd.), 2001, *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge, London, New York.
- BOURDIEU, P., 1993, « Comprendre », dans : P. BOURDIEU, (dir.), *La misère du monde*, Editions du Seuil, Paris, pp. 903-939.
- BOURDIEU, P., 1997, « Le champ économique », *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 119, septembre, pp. 48-66.
- BOYER, R., 2004, *Théorie de la régulation. Les fondamentaux*, Editions La Découverte, Collection Repères, Paris.
- CABIN, P., et B. CHOC, (coord.), 2005 (2^{ème} édition), *Les organisations. Etat des savoirs. Théorie, Pouvoir, Stratégie, Communication, Changement*, Sciences Humaines, Auxerre.
- CAILLE, A., 1993, *La démission des clercs. La crise des sciences sociales et l'oubli du politique*, Editions La Découverte, Paris.
- CAILLE, A., 1995, « *Embeddedness*, ordres et contextes », dans : A. JACOB et H. VERIN, (dir.), *L'inscription sociale du marché*, Editions L'Harmattan, Cahiers de Socio-Economie, Paris, pp. 22-30.
- CARVALHO DE FRANÇA FILHO, G., 2006, « Capítulo 3. A economia popular e solidária no Brasil », dans : G. CARVALHO DE FRANÇA FILHO, J.-L. LAVILLE, A. MEDEIROS et J.-P. MAGNEN, (org.), *Ação Pública e Economia Solidária. Uma Perspectiva Internacional*, Editora da UFRGS, Porto Alegre, pp. 57-71.
- CARVALHO DE FRANÇA FILHO, G., et J.-L. LAVILLE, 2004, *Economia Solidária. Uma abordagem internacional*, LSCI, UFRGS Editora, Coleção Sociedade e Solidariedade, Porto Alegre.
- CARVALHO DE FRANÇA FILHO, G., et J. TORRES SILVA JUNIOR, 2005, « Une dynamique associative emblématique au Nord-Est brésilien », dans : J.-

- L. LAVILLE, J.-P. MAGNEN, G. CARVALHO DE FRANÇA FILHO et A. MEDEIROS, (dir.), *Action publique et économie solidaire. Une perspective internationale*, Editions Erès, Ramonville Saint-Agne, pp. 105-121.
- CARVALHO DE FRANÇA FILHO, G., A. LEMAITRE et M. RICHER, 2008, « L'économie solidaire face à l'Etat en Amérique Latine : les dynamiques contrastée du Brésil et du Venezuela », *Katholieke Universiteit van Leuven, Hoger Instituut voor de Arbeid Working papers*, juin.
- CASTEL, R., 1995a, *Les métamorphoses de la question sociale. Une chronique du salariat*, Fayard, Paris.
- CASTEL, R., 1995b, « Les pièges de l'exclusion », *Revue internationale d'action communautaire*, n° 34 (74), automne, pp. 13-21.
- COASE, R. H., 1937, « The Nature of the Firm », *Economica*, 4, novembre, pp. 386-405.
- COASE, R. H., 1960, « The Problem of Social Cost », *Journal of Law and Economics*, 3, pp. 1-44.
- COLEMAN, J. S., 1988, « Social Capital in the Creation of Human Capital », *American Journal of Sociology*, Vol. 94 (suppl.), pp. 95-120.
- COLEMAN, J. S., 1990, *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge.
- CORAGGIO, J. L., 2005, « Economie du travail », dans : J.-L. LAVILLE et A. D. CATTANI, (dir.), *Dictionnaire de l'autre économie*, Desclée de Brouwer, Paris, pp. 261-270.
- CORIAT, B., et O. WEINSTEIN, 1995, *Les nouvelles theories de l'entreprise*, Livre de Poche, Collection Références, Paris.
- CROZIER, M., et E. FRIEDBERG, 1977, *L'Acteur et le Système*, Ed. du Seuil, Paris.
- DACHEUX, E., et J.-L. LAVILLE, 2003, « Introduction. Penser les interactions entre le politique et l'économique », *Hermès, Economie solidaire et démocratie*, n° 36, CNRS éditions, Paris, pp. 9-17.
- D'ADDIO, A., A. LEMAITRE, C. LEFEVRE et M. NYSENS, 2003, « L'insertion par l'économique », Colloque CERISIS-UCL du 13 mai, *Insertion sociale et professionnelle : qualité de vie et identité sociale*, Charleroi.

- DAGNINO, E., 2002, « Capítulo 1. Sociedade Civil e Espaços Públicos no Brasil », dans : E. DAGNINO, (org.), *Sociedade Civil e Espaços Públicos no Brasil*, Unicamp, Paz e Terra, São Paulo-Rio de Janeiro, pp. 9-15.
- DE BRIEY, V., 2003, *Elaboration d'un cadre d'évaluation de la performance d'institutions de micro-financement : études de cas à Santiago (Chili)*, thèse de doctorat présentée en vue de l'obtention du titre de docteur en sciences de gestion, Université catholique de Louvain, Louvain-la-Neuve.
- DEFOURNY, J., 2001, « Introduction. From third sector to social enterprise », dans : C. BORZAGA et J. DEFOURNY, (éd.), *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge, London, New York, pp. 1-28.
- DEFOURNY, J., 2005, « Economie sociale », dans : J.-L. LAVILLE et A. D. CATTANI, (dir.), *Dictionnaire de l'autre économie*, Desclée de Brouwer, Paris, pp. 233-241.
- DEFOURNY, J., et P. DEVELTERE, 1999, « Origines et contours de l'économie sociale au Nord et au Sud », dans : J. DEFOURNY, P. DEVELTERE et B. FONTENEAU, (éd.), *L'économie sociale au Nord et au Sud*, De Boeck Université, Paris, Bruxelles, pp. 25-56.
- DEFOURNY, J., et M. NYSENS, 2006, « Defining Social Enterprise », dans : M. NYSENS, (éd.), *Social Enterprises: between Market, Public Policies and Civil Society*, Routledge, Londres et New York, pp. 3-26.
- DE JESUS, P., et L. TIRIBA, 2003, « Cooperação », dans : A. D. CATTANI, (org.), *A Outra Economia*, Veraz Editores, Porto Alegre, pp. 49-54.
- DE MELO LISBOA, A., 2003a, « Solidariedade », dans : A. D. CATTANI, (org.), *A Outra Economia*, Veraz Editores, Porto Alegre, pp. 242-250.
- DE MELO LISBOA, A., 2003b, « Terceiro Setor », dans : A. D. CATTANI, (org.), *A Outra Economia*, Veraz Editores, Porto Alegre, pp. 253-260.
- DE MELO NETO SEGUNDO, J. J., et S. MAGALHÃES, 2003, *Bairros Pobres Ricas Soluções. Banco Palmas ponto a ponto*, Conjunto Palmeiras, Fortaleza.
- DESMETTE, D., et G. LIENARD, 2001, « Le parcours d'insertion des chômeurs », *Les Cahiers du CERISIS*, 2001/15.
- DE SOUZA SANTOS, B., 2002, (org.), *Produzir para viver. Os caminhos da produção não capitalista*, Civilização Brasileira, Rio de Janeiro.

- DiMAGGIO, P. et W. POWELL, 1983, « The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields », *American Sociological Review*, Vol. 48 n° 2, pp. 147-160.
- D'IRIBARNE, P., 1989, *La logique de l'honneur*, Ed. du Seuil, Paris.
- DORTIER, J.-F., 2005, « Un continent éclaté », dans : P. CABIN et B. CHOC, (coord.), (2^{ème} édition), *Les organisations. Etat des savoirs. Théorie, Pouvoir, Stratégie, Communication, Changement*, Sciences Humaines, Auxerre, pp. 17-22.
- DUMONT, L., 1985, *Homo aequalis I. Genèse et épanouissement de l'idéologie économique*, Gallimard, Paris.
- EME, B., et L. GARDIN, 2002, « Les entreprises sociales d'insertion par le travail en France », *EMES Working Papers*, n° 02/01.
- EME, B., et LAVILLE, J.-L., 1994, *Cohésion sociale et Emploi*, Desclée de Brouwer, Paris.
- EMERY, F. E., et E. L. TRIST, 1965, « The causal texture of organizational environments », *Human Relations*, février, Vol. 18, pp. 21-32.
- ENCONTRO LATINO DE CULTURA E SOCIOECONOMIA SOLIDARIAS, 1998, *Construindo a Socioeconomia Solidária do Espaço Local ao Global*, PACS, CASA, Série Semeando Socioeconomia - n° 1, Rio de Janeiro.
- EQUIPE ECONOMIE SOCIALE DU CERISIS-UCL, 2004, « Titre-service, que comprendre, que penser ? », *Regards économiques – Publication préparée par les économistes de l'UCL*, n° 20, mars.
- ESPING-ANDERSEN, G., 1999, *Les trois mondes de l'Etat-providence. Essai sur le capitalisme moderne*, 1^{ère} version 1990, Presses universitaires de France, Paris.
- EVERS, A., 2001, « The significance of social capital in the multiple goal and resource structure of social enterprises », dans : C. BORZAGA et J. DEFOURNY, (éd.), *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge, London, New York, pp. 296-311.
- EYMARD-DUVERNAY, F., 2004, *Economie politique de l'entreprise*, Editions La Découverte, Collection Repères, Paris.
- FAMA, E., et M. JENSEN, 1983, « Agency problems and residual claims », *Journal of Law and Economics*, 26, juin, pp. 327-349.

- FAVEREAU, O., 1989, « Marchés internes, marchés externes », *Revue économique*, numéro spécial sur « L'économie des conventions », 40, n° 2, mars, pp. 273-328.
- FAYOL, H., 1916, « L'administration industrielle et générale », *Bulletin de la société de l'industrie minérale*, n°10, pp. 5-164.
- FORTIN, A., 1985, « Du collectif utopique à l'utopie collective », *Anthropologie et Sociétés*, Vol. 9, n° 1, pp. 53-64.
- FORUM BRASILEIRO DE ECONOMIA SOLIDARIA (FBES), 2006 : <http://www.fbes.org.br>
- FRAISSE, L., 2003, « Economie solidaire et démocratisation de l'économie », *Hermès, Economie solidaire et démocratie*, n° 36, CNRS éditions, Paris, pp. 137-145.
- FRAISSE, L., 2007, « La dimension politique de l'économie solidaire », dans : J.-L. LAVILLE, *L'économie solidaire. Une perspective internationale. Nouvelle édition revue et actualisée*, Hachette Littératures, Paris, pp. 215-245.
- FRASER, N., 2004, « Justice sociale, redistribution et reconnaissance », *Revue du MAUSS*, 2004/1, n° 23, pp. 152-164.
- FREIRE, P., 1982, *Pédagogie des opprimés*, Editions La Découverte, Collection Poche Essais, Paris.
- FUSULIER, B., et S. MERTENS, 1995, « Les entreprises de formation par le travail », *Rapport final au projet d'évaluation des pratiques des EFT*, EFT Consultance.
- GAIGER, L. I., 2005, « Entreprise Solidaire », dans : J.-L. LAVILLE et A. D. CATTANI, (dir.), *Dictionnaire de l'autre économie*, Desclée de Brouwer, Paris, pp. 287-296.
- GARDIN, L., 2004, *Une contribution à la nouvelle sociologie économique. Réciprocité et économie solidaire*, thèse de doctorat présentée en vue de l'obtention du titre de docteur en sociologie, Conservatoire National des Arts et Métiers, Paris.
- GARDIN, L., 2006a, « A variety of resource mixes inside social enterprises », dans : M. NYSENS, (éd.), *Social Enterprises: between Market, Public Policies and Community*, Routledge, Londres et New York, pp. 111-136.

- GARDIN, L., 2006b, *Les initiatives solidaires. La réciprocité face au marché et à l'Etat*, Editions Erès, Ramonville Saint-Agne.
- GELEDAN, A., 1988, *Histoire des pensées économiques – Les contemporains*, Editions Sirey, Paris.
- GODELIER, M., (1984), *L'idéal et le matériel. Pensée, économies, sociétés*, Librairie Arthème Fayard, Evreux.
- GOMEZ, P.-Y., 1996, *Le gouvernement de l'entreprise*, Inter-Edition/Masson, Paris.
- GRANOVETTER, M., 1985, « Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness », traduction française dans : GRANOVETTER, M., 2000, *Le marché autrement. Les réseaux dans l'économie*, Desclée de Brouwer, Sociologie économique, Paris, pp. 75-114.
- GRANOVETTER, M., 1992, « Problems of Explanation in Economic Sociology », dans : N. NOHRIA et R.G. ECCLES, (éd.), *Networks and organisations: Structure, Form and Action*, Harvard University Press, Cambridge, pp. 25-56.
- GRANOVETTER, M., 1995, « La notion d'embeddedness », dans : A. JACOB et H. VERIN, (éd.), *L'inscription sociale du marché*, L'Harmattan, Paris, pp. 11-21.
- GRANOVETTER, M., 2000 (version française d'articles parus entre 1973 et 1990), *Le marché autrement. Les réseaux dans l'économie*, traduit de l'américain par I. This-Saint Jean, préface de J.-L. Laville, B. Lévesque et I. This-Saint Jean, Desclée de Brouwer, Sociologie économique, Paris.
- GRAY, M., K. HEALY et P. CROFTS, 2003, « Social enterprise: is it the business of social work? », *Australian Social Work*, Vol. 56, n° 2, juin, pp. 141-154.
- GREGOIRE, O., 2002, « Profils nationaux des entreprises sociales d'insertion : Belgique », *EMES Working Papers*, WP 03/03.
- GREGOIRE, O., 2004, « Pluralité de parties prenantes et d'objectifs dans les entreprises sociales d'insertion », *Reflets et Perspectives de la vie économique. Entreprises sociale et volontariat*, De Boeck Université, Bruxelles, XLIII(3), pp. 73-79.
- GUI, B., 1991, « The Economic Rationale for the Third Sector », *Annals of Public and Cooperative Economics*, 62(4), pp. 552-572.

- HABERMAS, J., 1986 (traduction française), *L'espace public. Archéologie de la Publicité comme dimension constitutive de la société bourgeoise*, Payot, Paris.
- HABERMAS, J., 1987, *Théorie de l'agir communicationnel*, Fayard, Paris.
- HABERMAS, J., 1997, *Droit et démocratie. Entre faits et normes*, Gallimard, Nrf essais, Paris.
- HANSMANN, H., 1996, *The Ownership of Enterprise*, Harvard University Press, Cambridge (MA).
- HOLLINGSWORTH, J. R., 2002, « On Institutional Embeddedness », dans : J. R. HOLLINGSWORTH, K. H. MULLER et E. J. HOLLINGSWORTH, (éd.), *Advancing socio-economics. An institutional perspective*, Rowman & Littlefield, Lanham, pp. 87-107.
- HONNETH, A., 2007 (traduction française de l'ouvrage paru en 1992), *La lutte pour la reconnaissance*, Editions du Cerf, Passages, Paris.
- HUFF, A. S., 1983, « A Rhetorical Examination of Strategic Change », dans : R. PONDY, P. J. FROST, G. MORGAN et T. C. DANDRIDGE, (éd.), *Organizational Symbolism*, JAI Press, New York, pp. 167-186.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATISTICA (IBGE), 2009 : <http://www.ibge.com.br>
- JACQUEMIN, A., H. TULKENS et P. MERCIER, 2000 (3^{ème} édition), *Fondements d'économie politique*, De Boeck Université, Bruxelles.
- JENSEN, M. C., et W. H. MECKLING, 1976, « Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure », *Journal of Financial Economics*, 3, octobre, pp. 305-360.
- LABORIER, P., et D. TROM, 2003, « Introduction », dans : P. LABORIER et D. TROM, (dir.), *Historicités de l'action publique*, Presses Universitaires de France, Paris, pp. 5-22.
- LADRIERE, P., 2001, *Pour une sociologie de l'éthique*, Presses Universitaires de France, Paris.
- LATOUCHE, S., 1998, *L'autre Afrique, entre don et marché*, Albin Michel, Paris.
- LAVAL, C., 2007, *L'homme économique. Essai sur les racines du néolibéralisme*, Gallimard, Nrf essais, Paris.

- LAVILLE, J.-L., 1994, (dir.), *L'économie solidaire. Une perspective internationale*, Desclée de Brouwer, Paris.
- LAVILLE, J.-L., 1997, « Chapitre 2. L'association : une organisation productive originale », dans : J.-L. LAVILLE et R. SAINSAULIEU, (dir.), *Sociologie de l'association. Des organisations à l'épreuve du changement social*, Desclée de Brouwer, Sociologie économique, Paris, pp. 75-89.
- LAVILLE, J.-L., 2004, « Encastrément et nouvelle sociologie économique : de Granovetter à Polanyi et Mauss », dans : M. LA ROSA et J.-L. LAVILLE, (dir.), *La sociologie économique européenne. Une rencontre franco-italienne*, *Sociologia del Lavoro*, supplément spécial au n° 93, pp. 11-25.
- LAVILLE, J.-L., et M. NYSENS, 2001a, (éd.), *Les services sociaux entre associations, Etat et marché. L'aide aux personnes âgées*, Editions La Découverte, Paris.
- LAVILLE, J.-L., et M. NYSENS, 2001b, « The Social Enterprise. Towards a Theoretical Socio-economic Approach », dans : C. BORZAGA et J. DEFOURNY, (éd.), *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge, London, New York, pp. 312-332.
- LAVILLE, J.-L., A. LEMAITRE et M. NYSENS, 2006, « Public Policies and Social Enterprises in Europe: the Challenge of Institutionalisation », dans : M. NYSENS, (éd.), *Social Enterprises: between Market, Public Policies and Community*, Routledge, Londres et New York, pp. 272-295.
- LAVILLE, J.-L., B. LEVESQUE et I. THIS-SAINT JEAN, 2002, « La dimension sociale de l'économie selon Granovetter », dans : GRANOVETTER, M., 2000, *Le marché autrement. Les réseaux dans l'économie*, Desclée de Brouwer, Sociologie économique, Paris, pp. 9-32.
- LAVILLE, J.-L., J.-P. MAGNEN, G. CARVALHO DE FRANÇA FILHO et A. MEDEIROS, 2005, (dir.), *Action publique et économie solidaire. Une perspective internationale*, Editions Erès, Ramonville Saint-Agne.
- LEMAITRE, A., 2003a, « Report about the evolution over time and the isomorphism issue of the work integration social enterprises. The case of Wallonia », *Rapport de recherche PERSE pour la Commission européenne*.
- LEMAITRE, A., 2003b, « L'articulation des ressources dans les entreprises sociales d'insertion par le travail wallonnes », *Rapport de recherche PERSE pour la Commission européenne*.

- LEMAITRE, A., 2006, *L'insertion par le travail des personnes défavorisées. Analyse des entreprises sociales d'insertion en Région wallonne*, Prix Roger Vanthournout, Editions Luc Pire Electronique, Bruxelles.
- LEMAITRE, A., et M. NYSENS, 2004, « La mixité des ressources dans les entreprises sociales d'insertion », *Reflets et Perspectives de la vie économique. Entreprises sociale et volontariat*, De Boeck Université, Bruxelles, XLIII(3), pp. 37-49.
- LEMAITRE, A., M. NYSENS et A. PLATTEAU, 2005, « Les entreprises sociales d'insertion par le travail entre idéal-type et institutionnalisation », *Recherches Sociologiques*, 01, pp. 129-152.
- LEVESQUE, B., G. L. BOURQUE et E. FORGUES, 2001, *La nouvelle sociologie économique. Originalité et diversité des approches*, préface de B. Perret, Desclée de Brouwer, Sociologie économique, Paris.
- LEWIS, D. K., 1969, *Convention: A Philosophical Study*, Harvard University Press, Cambridge.
- LIENARD, G., 2001, *L'insertion : défi pour l'analyse, enjeu pour l'action*, Mardaga, Sprimont.
- LØDEMEL, I., 2001, « A new contract for social assistance », dans : I. LØDEMEL et H. TRICKEY, (éds), "An offer you can't refuse". *Workfare in international perspective*, Policy Press, Bristol.
- MARCH, J. G., et H. A. SIMON, 1958, *Organizations*, John Wiley and Sons, New York.
- MASLOW, A. H., 1954, *Motivation and Personality*, Harper and Row, New York.
- MAYO, E., 1933, *The Human Problems of an Industrial Civilization*, Macmillan, Londres.
- MC GREGOR, D., 1960, *The Human Side of Enterprise*, Mc Graw Hill.
- MELLO, R., et C. SILVEIRA, 1990, *Projetos de Apoio ao Setor Informal Urbano. Classificação geral e exames de experiências selecionadas*, IBASE, SETAS/MG et GTZ.
- MERRIEN, F.-X., 2000, « La restructuration des Etats-providence : "sentier de dépendance", ou tournant néo-libéral ? Une interprétation néo-institutionnaliste », *Recherches sociologiques*, n° 2, pp. 29-44.

- MEYER, J., et R. SCOTT, 1983, *Organizational Environment : Ritual and Rationality*, Sage, Beverly Hills.
- MILGROM, P., et J. ROBERTS, 1992, *Economics, Organization and Management*, Prentice-Hall International, Englewood Cliffs (New Jersey).
- MINISTERIO DO TRABALHO E EMPREGO, SECRETARIA NATIONAL DE ECONOMIA SOLIDARIA (MTE/SENAES), 2006, *Atlas da Economia Solidária no Brasil*, Departamento de Estudos e Divulgação, Brasília.
- MINTZBERG, H., 1982, *Structure et dynamique des organisations*, Editions d'Organisation, Paris.
- MORONI, J. A., 2005, « Participamos, e daí ? », texte soumis à discussion par l'Observatoire de la citoyenneté, Rio de Janeiro.
- MOTHE, D., 1980, *L'autogestion goutte à goutte*, Editions du Centurion, Paris.
- MOVIMENTO NACIONAL DOS CATADORES DE MATERIAIS RECICLAVEIS (MNCR), 2006 : <http://www.movimentodoscataadores.org.br>
- NEVEU, E., 2005 (4^{ème} édition), *Sociologie des mouvements sociaux*, Editions La Découverte, Collection Repères, Paris.
- NORTH, D., 1990, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- NYSENS, M., 2000, « Les approches économiques du tiers-secteur, apports et limites des analyses anglo-saxonnes d'inspiration néo-classique », *Sociologie du travail*, n° 42, pp. 551-565.
- NYSENS, M., 2005, « Tiers secteur », dans : J.-L. LAVILLE et A. D. CATTANI, (dir.), *Dictionnaire de l'autre économie*, Desclée de Brouwer, Paris, pp. 499-505.
- NYSENS, M., (éd.), 2006, *Social Enterprises: between Market, Public Policies and Civil Society*, Routledge, Londres et New York.
- NYSENS, M., et O. GREGOIRE, 2002, « Les entreprises sociales d'insertion par l'économie en Belgique », *EMES Working Papers*, WP 02/03.
- NYSENS, M., A. LEMAITRE et A. PLATTEAU, 2004, « Quels place et quels enjeux pour les entreprises sociales d'insertion en Belgique ? », *Reflets et Perspectives de la vie économique. Entreprises sociale et volontariat*, De Boeck Université, Bruxelles, XLIII(3), pp. 25-36.

- PEEMANS, J.-P., 2002, *La développement des peuples face à la modernisation du monde. Les théories du développement face aux histoires du développement "réel" dans la seconde moitié du XXème siècle*, Academia-Bruylant/L'Harmattan, Louvain-la-Neuve et Paris.
- PEEMANS, J.-P., 2004, « Quelques remarques introductives », dans : S. CHARLIER, M. NYSENS, J.-P. PEEMANS et I. YEPEZ, (coord.), *Une solidarité en actes. Gouvernance locale, économie sociale, pratiques populaires face à la globalisation*, Presses Universitaires de Louvain, Louvain-la-Neuve, pp.17-52.
- PEIXOTO DE ALBUQUERQUE, P., 2003, « Autogestão », dans : A. D. CATTANI, (org.), *A Outra Economia*, Veraz Editores, Porto Alegre, pp. 20-26.
- PETRELLA, F., 2001, « La gouvernance locale au Nord : quelles significations dans le contexte belge ? », *Colloque « Gouvernance locale, économie sociale, pratiques populaires face à la globalisation »*, Louvain-la-Neuve, 27-28 mars 2001.
- PETRELLA, F., 2003, *Une analyse néo-institutionnaliste des structures de propriété "multi-stakeholder". Une application aux organisations de développement local*, thèse de doctorat présentée en vue de l'obtention du titre de docteur en sciences économiques, Université catholique de Louvain, Louvain-la-Neuve.
- PIERSON, P., 1997, « Increasing Returns, Path Dependence and the Study of Politics », EUI, *Working Papers*, SPS 44, pp. 1-46.
- PIROTTE, G., 2007, *La notion de société civile*, Editions La Découverte, Collection Repères, Paris.
- PLANE, J.-M., 2003, *Théorie des organisations. 2^{ème} édition*, Dunod, Les topos, Paris.
- PLATTEAU, A., et M. NYSENS, 2004, « Profils et trajectoires des travailleurs dans les entreprises sociales d'insertion », *Reflets et Perspectives de la vie économique. Entreprises sociale et volontariat*, De Boeck Université, Bruxelles, XLIII(3), pp. 51-61.
- PLATTEAU, A., M. NYSENS et A. LEMAITRE, 2005, « Entreprises d'insertion : entre idéal-type et institutionnalisation », dans : I. Nicaise, M. Nyssens et J. Defourny, *Economie sociale, intégration sociale et développement durable*, Politique Scientifique Fédérale / Academia Press, Gand, pp. 111-148.

- POLANYI, K., 1977, *The Livelihood of Man*, Academic Press, New York.
- POLANYI, K., 1983 (traduction française de l'ouvrage paru en 1944), *La grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, traduit de l'anglais par C. Malamoud, préface de L. Dumont, Gallimard, Paris.
- PONDY, R. L., 1983, « The role of Metaphors and Myths in Organization and in the Facilitation of Change », dans : R. PONDY, P. J. FROST, G. MORGAN et T. C. DANDRIDGE, (éd.), *Organizational Symbolism*, JAI Press, New York, pp. 157-166.
- PUTNAM, R. D., 1993, « The Prosperous Community: Social Capital and Public Life », *The American Prospect*, Vol. 13, pp. 35-42.
- PUTNAM, R. D., 1995, « Bowling Alone: America's Declining Social Capital », *Journal of Democracy*, n° 1, pp. 65-78.
- RAZETO, L., 1988, *Economía de solidaridad y mercado democrático, Libro tercero, Fundamentos de una teoría económica comprensiva*, Programa de Economía del Trabajo (PET), Santiago du Chili.
- RAZETO, L., 1990, *La empresas alternativas*, Programa de Economía del Trabajo (PET), Santiago du Chili.
- RAZETO, L., 1991, *Lecciones de economía solidaria. Realidad, Teoría y Proyecto*, Ediciones UVIRTUAL.NET, Colección Cátedras y Cursos, Chile.
- REDE BRASILEIRA DE SOCIOECONOMIA SOLIDARIA (RBSES), 2006 : <http://www.redesolidaria.com.br>
- REYNAUD, J.-D., 1991a, « Pour une sociologie de la régulation sociale », *Sociologie et sociétés*, Vol. 23, n° 2, automne, pp. 13-26.
- REYNAUD, J.-D., 1991b, « La régulation sociale », *Revue internationale d'action communautaire*, n° 25 (65), printemps, pp. 121-135.
- REYNAUD, J.-D., 1997 (3^{ème} édition), *Les règles du jeu. L'action collective et la régulation sociale*, 3^{ème} édition, Armand Colin/Masson, Paris.
- RIZZA, R., 2004, « Néo-institutionnalisme sociologique et nouvelle sociologie économique : quelles relations », dans : M. LA ROSA et J.-L. LAVILLE, (dir.), *La sociologie économique européenne. Une rencontre franco-italienne*, *Sociologia del Lavoro*, supplément spécial au n° 93, pp. 76-98.

- ROBBINS, L., 1932, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, New York University Press, New York.
- SAGET, C., 2006, « Wage fixing in the informal economy: Evidence from Brazil, India, Indonesia and South Africa », *Conditions of Work and Employment Series*, n° 16, International Labour Office, Genève.
- SAINSAULIEU, R., 1977, *L'identité au travail, les effets culturels de l'organisation*, Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques.
- SALAMON, L., 1987, « Of Market Failure, Voluntary failure, and Third Party of Government Relations in the Modern Welfare State », *Journal of Voluntary Action Research*, Vol. 16, n° 2, pp. 29-49.
- SARRIA ICAZA, A. M., 2006, « Tercer Sector y Economía Solidaria en el Sur de Brasil: características y perspectivas », accessible dans la bibliothèque du site de la Red de Investigadores Latinoamericanos de Economía Social y Solidaria (RILESS, <http://www.riless.org>), 12 p.
- SARRIA ICAZA, A. M., 2008, *Economía solidaria, acción colectiva y espacio público en el sur de Brasil*, thèse présentée en vue de l'obtention du grade de docteur en sciences sociales (développement-population-environnement), Université catholique de Louvain, Louvain-la-Neuve.
- SARRIA ICAZA, A. M., et L. TIRIBA, 2005, « Economie populaire », dans : J.-L. LAVILLE et A. D. CATTANI, (dir.), *Dictionnaire de l'autre économie*, Desclée de Brouwer, Paris, pp. 217-224.
- SCHMIDT, D., et V. PERIUS, 2003, « Cooperativismo e cooperativa », dans : A. D. CATTANI, (org.), *A Outra Economia*, Veraz Editores, Porto Alegre, pp. 63-72.
- SERVET, J.-M., J. MAUCOURANT et A. TIRAN, (éd.), 1998, *La modernité de Karl Polanyi*, L'Harmattan, Logiques sociales, Paris.
- SIMON, H. A., 1976, « A Behavioral Model of Rational Choice. From Substantive to Procedural Rationality », dans : S. J. LATSIS, (éd.), *Methods and Appraisal in Economics*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 129-148.
- SINGER, P., 2002, *Introdução à economia solidária*, Fundação Perseu Abramo, São Paulo.
- SINGER, P., 2006, « Capítulo 13. Senaes – uma experiência brasileira de política de economia solidária », dans : G. CARVALHO DE FRANÇA

- FILHO, J.-L. LAVILLE, A. MEDEIROS et J.-P. MAGNEN, (org.), *Ação Pública e Economia Solidária. Uma Perspectiva Internacional*, Editora da UFRGS, Porto Alegre, pp. 201-206.
- SISTEMA NACIONAL DE INFORMAÇÕES EM ECONOMIA SOLIDARIA (SIES), 2006 et 2009 : <http://www.sies.mte.gov.br>
- STANFIELD, J. R., 1986, *The Economic Thought of Karl Polanyi. Lives and Livelihood*, Macmillan, London.
- STEINER, P., 2002, « Chapitre 1. Encastrement et sociologie économique », dans : I. HUAULT, (dir.), *La construction sociale de l'entreprise : autour des travaux de Mark Granovetter*, Editions Management et Société, Colombelles, pp. 29-50.
- STEINER, P., 2005 (nouvelle édition de l'ouvrage de 1999), *La sociologie économique*, Editions La Découverte, Collection Repères, Paris.
- TAYLOR, F.W., 1957-1967 (première version en 1911), *La direction scientifique des entreprises*, Bibliothèque Marabout, Paris-Verviers.
- THEVENOT, L., 1995, « Chapitre 3. Rationalité ou normes sociales : une opposition dépassée ? », dans : L.-A. GERARD-VARET et J.-C. PASSERON, dir., *Le modèle et l'enquête. Les usages du principe de rationalité dans les sciences sociales*, EHESS, Paris, pp. 149-189.
- TOURAINÉ, A., 1978, *La Voix et le Regard*, Seuil, Paris.
- VERMER, M.-C., S. NASSAUT et M. NYSENS, 2007, « Le titre-service, un état de la situation », *Regards économiques, Quelques enjeux économiques importants pour l'avenir*, IRES-UCL, Louvain-la-Neuve, n° 50, pp. 20-25.
- WEBER, M., 1964 (traduction française de l'ouvrage paru en 1920), *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Plon, Paris.
- WEICK, K. E., 1979, *The Social Psychology of Organization*, Reading (Mass), Addison-Wesley.
- WILLIAMSON, O., 1975, *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, MacMillan, Free Press, New York.
- WILLIAMSON, O., 1985, *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, MacMillan, Free Press, New York.
- WRONG, D., 1961, « The Oversocialized Conceptions of Man in Modern Sociology », *American Sociological Review*, 26 (2), pp. 183-193.

Bibliographie

- ZAPPALA, G., 2001, « From "charity" to "social enterprise": Managing volunteers in public-serving nonprofits », *Australian Journal on Volunteering*, 6(1), pp. 41-48.
- ZELIZER, V., 1988, « Beyond the Polemics on the Market: Establishing a Theoretical and Empirical Agenda », *Sociological Forum*, 3 (4), pp. 614-634.
- ZUKIN, S., et P. DIMAGGIO, 1990, « Introduction », dans : S. ZUKIN et P. DIMAGGIO, (éd.), *Structures of Capital. The Social Organization of the Economy*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 1-36.

ANNEXES

A.1. OBSERVATION DE RENCONTRES D'ACTEURS POUR LE PREMIER VOLET DE LA RECHERCHE

Pour le cas de la Belgique, nous avons participé à plusieurs séminaires organisés par le secteur de l'économie sociale, où étaient généralement présents également des représentants des pouvoirs publics.

Pour le cas du Brésil, les observations des rencontres d'acteurs ont été bien plus importantes. Nous les recensons dans le tableau ci-dessous, de manière générique, en ne fournissant que quelques exemples dans la mesure où ces observations ont été nombreuses.

Type de rencontre observée	Spécificités	Exemples
Réunions de réseaux	Différents thèmes et différents niveaux	RBSES
Réunions de forums	Réunions de forums municipaux, au niveau de l'Etat fédéré et au niveau national	Forums micro-régionaux de l'Etat de Rio de Janeiro FCP
Evènements	Séminaires, formations, foires (de différents niveaux : Etat fédéré, national), conférences (régionales, au niveau de l'Etat fédéré, nationale), réunions pour la cartographie SIES, etc.	TEIA 2006 (première foire nationale d'économie solidaire à São Paulo) I Conférence d'Economie Solidaire au niveau de l'Etat de Rio de Janeiro pour la mise en place du Conseil National d'Economie Solidaire
Négociations avec les pouvoirs publics	Différents niveaux : Etat fédéré, national.	Construction et négociations du projet de loi sur l'économie solidaire à l'Assemblée Législative de l'Etat de Rio de Janeiro

**A.2. REGION WALLONNE : QUESTIONNAIRE PORTANT
SUR LES OBJECTIFS, LES STRUCTURES DE
GOUVERNANCE ET LES RELATIONS EXTERNES DE
L'ORGANISATION**

Auteur : Andreas Schulz de la Justus Liebig Universität Gießen – Allemagne
(projet de recherche PERSE)

Objectifs et groupes cibles

1.) Quels sont les principaux buts/objectifs de votre organisation et de quelles manières (plans et projets) vous essayer de les réaliser ? Qu'en est-il des changements et des tendances à ce propos ?

En ce qui concerne l'intégration par le travail (*ex. : stage, occupation temporaire ou permanente; qualification; créer de nouveaux emplois*)

En ce qui concerne la production de biens et services (*ex. : produits et services sociaux, culturels, touristiques, environnementaux ; bénéfiques collectives et bénéfiques particuliers pour des groupes fragilisés*)

En ce qui concerne les activités de lobbying pour réaliser ces objectifs (*ex. : appartenance à des organisations et/ou des réseaux, campagne de revendications; maintien d'un degré d'autonomie et d'un profil particulier*)

2.) Quels sont les principaux effets de votre organisation ? Qu'en est-il des changements et des tendances à ce propos ?

En ce qui concerne l'intégration par le travail

En ce qui concerne la production de biens et services

En ce qui concerne les activités de lobbying pour réaliser ces objectifs

3.) Classifier les objectifs suivant selon leur importance pour votre organisation :

Objectifs liés à l'intégration professionnelle et sociale ☐

Objectifs liés à la production de biens et services ☐

Objectifs liés aux activités de lobbying ☐

Autres objectifs (à préciser) ☐

4.) D'où proviennent les objectifs ? Classer les différentes causes/sources.

Note: les organisations de support sont des organisations régionales – ou nationales avec leur propre unité centrale, qui défendent / font du lobbying pour leurs organisations membres; Les réseaux lient différentes organisations de différentes sortes dans un certain champ d'action.

Réponse à des besoins de la communauté ☐

Volonté des membres fondateurs ☐

Réactions aux problèmes du marché du travail ☐

Participation à des réseaux ☐

Organisation de support ☐

Autres causes (préciser) ☐

5.) La production de biens et services est-elle ? (une seule réponse possible)

subordonnée à l'objectif d'insertion professionnelle ☐

en balance avec l'objectif d'insertion professionnelle ☐

prépondérante par rapport à l'objectif d'insertion professionnelle ☐

6.) Quel est le public cible et pourquoi celui-là ?

En ce qui concerne l'insertion (*ex. : chômeurs de longue durée, jeunes peu scolarisés,...*)

En ce qui concerne la production de biens et services (*ex. : consommateurs individuels, locaux, entreprises,...*)

En ce qui concerne les activités de lobbying

7.) Comment faites-vous la balance entre (i) vos objectifs d'insertion sociale et professionnelle (ii) vos objectifs de production de biens et services et (iii) vos objectifs d'activités de réseaux et de lobbying ?

« Donner et prendre » concernant les ressources et les bénéfices, particulièrement par rapport au capital social

Valeurs centrales et normes / identité de l'entreprise

8.) Quelles sont les valeurs les plus importantes de votre organisation et d'où proviennent-elles ? Qu'en est-il des changements et des tendances à ce propos ? (*d'un point de vue sociale, politique, religieux; par rapport aux intentions des fondateurs et des stakeholders*)

9.) En tant qu'entreprise sociale, quelle image voulez-vous transmettre et conserver ? Et de quelles manières ? (*la manière dont vous voulez que votre entreprise soit perçue, par exemple en mettant en avant à la fois le professionnalisme et l'engagement*)

10.) Quel est le climat de travail dans votre entreprise ? Quel est celui que vous aimeriez avoir ? Comment procédez-vous pour y arriver ? *Dans quelle mesure le climat de travail qui règne dans votre entreprise s'apparente-il à celui d'une entreprise privée, une entreprise publique et une organisation sociale (ASBL) ? Plus particulièrement, quelles stratégies ont été mises en œuvre dans votre entreprise pour assurer des conditions de travail proches ou identiques à celles d'une entreprise privée classique tout en tenant en compte les tâches sociales liées à l'insertion du groupe cible ?*

Les réseaux, les partenaires et leur impact sur les ressources, les objectifs et les bénéfices

11.) Quelles les trois réseaux formels et/ou les organisations de support les plus importants auxquels vous participez au niveau local et/ou national ?

- a)
- b)
- c)

12.) Existe-il un réseau local formalisé de coopération duquel vous êtes membre et qui est important pour votre travail ? Décrivez-le (se référer au réseau le plus important au cas où il y en aurait plusieurs).

13.) Y a-t-il un réseau formel régional ou national plus large (ou une organisation de support) auquel vous appartenez ? Pourriez-vous le décrire.

14.) Est-ce que l'appartenance à des réseaux et/ou votre ancrage local ont un impact particulier sur les objectifs, les services et/ou la production de votre organisation ?

15.) De quelles manières avez-vous contribué par le passé et comment contribuez-vous à présent pour construire et maintenir ces réseaux et leurs valeurs ?

Ressources, objectifs et bénéfices politiques

16.) Comment est la relation de votre organisation avec les autorités publiques et les partis politiques ? Quel est leur impact sur votre activité et votre production de biens et services ? (*Relations avec les pouvoirs politiques régionaux et locaux et l'administration, spécialement en ce qui concerne leurs programmes, les interventions, les mécanismes de direction ; leur impact sur le rôle du travail d'insertion, sur les services, les activités de lobbyings...*)

Ressources, objectifs et bénéfices sociaux

17.) Bénéficiez-vous de beaucoup de support provenant de vos relations d'affaires ? De quelles organisations recevez-vous un support supplémentaire ? De quelle manière ce support est-il exprimé ? (*information, confiance, attitude coopérative, support matériel*)

18.) Y a-t-il des communautés spéciales (sociale, ethnique, ou autre) auxquelles votre action se destine plus particulièrement et/ou que vous supportez ? Pourquoi ces groupes ? Quelles sont vos actions concrètes ?

19.) Quelle est l'attitude de vos partenaires commerciaux vis-à-vis de votre entreprise ? (*Vous considèrent-ils comme un partenaire commerciale ordinaire ? Sont-ils influencés par le statut spécial de votre entreprise ? Par les réseaux que vous soutenez ?*)

L'équipe et les travailleurs en insertion

Note: Notez la différence entre l'équipe (personnes qui n'ont habituellement pas de problème spécifique d'insertion professionnel et qui ont des contrats de travail classiques (la plupart se trouve dans l'administration ou dans les organes de direction de l'entreprise) et les travailleurs en insertion (personnes employées par l'entreprise sociale dans le cadre de ses objectifs d'insertion et donc qui participent à des périodes de formation et de travail).

20.) Comment votre organisation sélectionne-t-elle ses travailleurs pour les différents programmes d'insertion qu'elle propose (travail, formation qualifiante, etc.) ? Quelles en sont les règles formelles et/ou informelles ? (*ex. : les travailleurs sont envoyés par une administration, l'entreprise à la possibilité de choisir les travailleurs en insertion*)

21.) Pouvez-vous choisir les travailleurs en insertion ? Et, si oui, comment sont conditionnés vos choix ?

Pas de choix, les travailleurs en insertion sont envoyés par une autre institution ☐
 Choix limités par les recommandations d'une autre institution ☐
 Choix entièrement déterminés par l'entreprise sociale ☐

22.) D'où proviennent vos travailleurs (classer par ordre d'importance) ?

CPAS ou autorités régionales ☐
 FOREM ou bureau de placement ☐
 Autres organisations sociales ☐
 Autre département de la même organisation ☐
 Candidature spontanée ☐
 Autre (*spécifiez s'il vous plaît*) ☐

23.) Quelles sont les règles de recrutement du personnel de votre exemple ?
 Quelle importance accordez-vous aux attitudes et valeurs des postulants par rapport à leurs qualifications, leurs compétences techniques ?

24.) Existe-il des moyens institutionnels ou informels qui permettent à l'équipe et/ou aux travailleurs en insertion de participer au processus de décision de votre organisation ?

La structure de l'entreprise

25.) Quels sont les fondateurs de l'entreprise ? (*Classifier par ordre d'importance les différents items, dans le cas où il y a plusieurs groupes de fondateurs*)

Note: "Associations de citoyens" sont des initiatives / organisations locales qui ont été fondées pour créer l'entreprise. "Représentants d'organisations du troisième secteur" est constitué d'organisations préexistantes du Tiers secteur, souvent des organisations de soutien.

Association de citoyens	☐
Entreprises privées	☐
Représentants des pouvoirs publics	☐
Représentant d'organisations du third sector	☐
Autres (spécifier)	☐

26.) Précisez en détails le statut juridique de votre entreprise.

Association légalement déclarée	☐
Coopérative	☐
Société privée	☐
Société publique	☐
Autres	☐

27.) Est-ce que votre entreprise est structurée en différentes unités opérationnelles ?

Note: Une unité opérationnelle est définie comme une usine ou une branche d'activité semi-indépendante (parfois dans un holding) dont l'identité est liée à un produit spécifique ou un service occupationnel ou social.

Oui	☐	passez à la question 28.
Non	☐	passez à la question 29.

28.) De combien d'unités opérationnelles est composée votre entreprise ?

- 2 – 5 ☐
- 6 – 10 ☐
- Plus de 10 ☐

29.) Quels sont les principales organisations ou les groupes qui vous supportent ? classifiez.

- Association de citoyens ☐
- Entreprises privées ☐
- Représentants des pouvoirs publics ☐
- Représentants d'organisation du Tiers secteur ☐
- Autres (spécifiez) ☐

30.) Y a-t-il un ou plusieurs propriétaires ou stakeholder qui dirigent votre entreprise ?

- Un propriétaire / stakeholder ☐ *continuez à la question 31.*
- Plusieurs propriétaires / stakeholders ☐ *continuez à la question 32.*

31.) Qui est le propriétaire de votre entreprise ?

- Une association ☐
- Une entreprises privée ☐
- Les pouvoirs publics ☐
- Une organisation du Tiers secteur ☐
- Autres (spécifiez) ☐

32.) Quelles sont les règles en vigueur dans le processus de décisions de votre entreprise ?

- Selon les parts du capital ☐
- Principe "Un homme – une voix" ☐
- Autre (précisez) ☐

Résumé

33.) S.V.P résumez: réseau, enracinement local. Quel est l'impact général et le rôle de cela ? Que signifie pour ce que vous considérez comme votre activité de base ? Y a-t-il eu des changements dans l'impact de ces facteurs et dans l'importance que vous y attachez ? De quelle manière changent-ils ?

Questions supplémentaires

L'équipe

34.) Quel type de travailleurs employait votre entreprise en 2001 (au 31/12/2001) et sous quels types de contrat ? Compléter avec des nombres absolus.

Types d'emploi	Total	Temps-plein	Temps partiel	Contrat à durée déterminée	Contrat à durée indéterminée	Professionnels sous-traité	Financé publiquement (en partie)
L'équipe de base (administration, ...)							
Travailleurs en insertion							
Employés réguliers							
Employés bénéficiant de programmes d'insertion							
Personnes bénéficiant de programmes de formation							
Autres							

35.) Quel est le nombre total de travailleurs qui appartiennent aux catégories suivantes (au 31/12/2001) ?

(Note: "Total" concerne le nombre de personnes employées ; à cause du fait qu'une même personne peut se retrouver dans plusieurs catégories, il peut y

avoir un total des différentes catégories supérieur au total de la première colonne)

Type d'emploi	Total	Total de femmes	Chômeur de longue durée ¹³⁵	Personne avec de faible qualification	Travailleur de moins de 25 ans	Travailleur âgé (plus de 55 ans)	Personnes handicapées	Personne avec des problèmes sociaux
L'équipe de base (administration, ...)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Travailleurs en insertion	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Employés réguliers	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Employés bénéficiant de programmes d'insertion	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Personnes bénéficiant de programmes de formation	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Autres	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

La structure de l'entreprise

36.) Dans le cas où il y a plus qu'un propriétaire/administrateur de l'entreprise, évaluez la composition et l'impact des groupes suivants en tant que propriétaires/administrateurs supplémentaires. Dans la colonne « trend » préciser la tendance des trois dernières années: en croissance (+), stable (=), en décroissance (-).

Note: Les volontaires sont des personnes qui prennent part dans le travail de tous les jours de l'entreprise sur une base volontaire.

¹³⁵Plus d'une année au chômage.

Annexes

Membres du Conseil d'administration	Nombre	Impact			Tendance
		fort	faible	insignifiant	
Utilisateurs / clients privés	☐ ☐ ☐ ☐	☐	☐	☐	☐
Volontaires	☐ ☐ ☐ ☐	☐	☐	☐	☐
L'équipe de base	☐ ☐ ☐ ☐	☐	☐	☐	☐
Travailleurs en insertion	☐ ☐ ☐ ☐	☐	☐	☐	☐
Représentants du secteur privé	☐ ☐ ☐ ☐	☐	☐	☐	☐
Représentants des pouvoirs publics	☐ ☐ ☐ ☐	☐	☐	☐	☐
Représentants du troisième secteur	☐ ☐ ☐ ☐	☐	☐	☐	☐
Autres (à préciser)	☐ ☐ ☐ ☐	☐	☐	☐	☐
.....					

37.) Préciser si l'implication de chacun des différents membres du Conseil d'administration, en relation avec la nature de l'activité de l'entreprise, est fort (+), moyen (=) ou faible (-) ?

Membres de Conseil d'administration	En ce qui concerne le travail d'insertion	Pour la production de biens et services	Pour les activités de lobbying et de défense politique
Utilisateurs / clients privés	☐	☐	☐
Volontaires	☐	☐	☐
L'équipe de base	☐	☐	☐
Travailleurs en insertion	☐	☐	☐
Représentants du secteur privé	☐	☐	☐
Représentants des pouvoirs publics	☐	☐	☐
Représentants du troisième secteur	☐	☐	☐
Autres (à préciser)	☐	☐	☐
.....			

Les activités d'insertion par le travail

38.) Quels sont les services que vous proposez pour l'intégration sociale et professionnelle ? Évaluez l'importance de ces services pour votre entreprise. (Plusieurs réponses possibles)

Note: On entend par "placement" les services spécifiques qui aident les travailleurs en insertion à trouver un emploi dans le marché du travail. Les

autres services de formation sont des formations supplémentaires, qui ne sont pas des formations qualifiantes ; on suppose surtout que les travailleurs en insertion peuvent bénéficier de plusieurs services. La création de nouveaux jobs permanents a trait à des jobs à l'intérieur ou à l'extérieur de l'entreprise induit directement par celle-ci (ex. : à travers une firme sous-contractante). Les contrats à durée déterminée sont principalement des jobs à durée limitée créés par des politiques d'emploi.

Services	Très important	Modérément important	Moins important	Inexistant
Création de nouveaux postes durables de travail	☐	☐	☐	☐
Services de placement	☐	☐	☐	☐
Contrat à durée déterminée	☐	☐	☐	☐
Formation qualifiante	☐	☐	☐	☐
Autres formations	☐	☐	☐	☐
Consultance et services de support social	☐	☐	☐	☐
Autre :	☐	☐	☐	☐

39.) Quels sont les effets globaux des services liés à l'insertion par le travail sur les groupes listés ci-dessous ? Est-ce que ces effets sont fortement positifs (++), positifs (+), pas d'effet (=), négatifs (-)?

Services	Chômeur de longue durée ¹³⁶	Personne avec de faible qualification	Travailleur de moins de 25 ans	Travailleur âgé (plus de 55 ans)	Personnes handi-Capées	Personne avec des problèmes sociaux
Création de nouveaux postes durables de travail	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Services de placement dans le marché normal du travail	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Contrat à durée déterminée	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Formation qualifiante	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Autres formations	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Consultance et services de support social	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Autre :	☐	☐	☐	☐	☐	☐

40.) Si vous deviez choisir, lequel de ces services devrait avoir une plus grande ou moins grande importance en fonction de vos préférences ?

Services	Devrait devenir plus important	Ne devrait pas changer d'importance	Devrait diminuer en importance	Pas d'avis
Création de nouveaux postes durables de travail	☐	☐	☐	☐
Services de placement dans le marché normal du travail	☐	☐	☐	☐
Contrat à durée déterminée	☐	☐	☐	☐
Formation qualifiante	☐	☐	☐	☐
Autres formations	☐	☐	☐	☐
Consultance et services de support social	☐	☐	☐	☐
Autre :	☐	☐	☐	☐

41.) Evaluer l'impact des différents facteurs proposés ci-dessous sur le développement de ces services (*Type: 1 = impact élevé ; 2 = impact moyen ; 3 = impact faible*)

¹³⁶Plus d'une année au chômage.

Services	Subsides financiers publics	Formation des travailleurs en insertion	Réseau / fédérations	Contexte économique	Propres orientations stratégiques
Création de nouveaux postes durables de travail	☐	☐	☐	☐	☐
Services de placement dans le marché normal du travail	☐	☐	☐	☐	☐
Contrat à durée déterminée	☐	☐	☐	☐	☐
Formation qualifiante	☐	☐	☐	☐	☐
Autres formations	☐	☐	☐	☐	☐
Consultance et services de support social	☐	☐	☐	☐	☐
Autre :	☐	☐	☐	☐	☐

42.) Lequel de ces services deviendra plus ou moins important dans les prochaines années?

Service	Deviendra plus important	Ne deviendra pas plus important	Deviendra moins important	Pas d'avis
Création de nouveaux postes durables de travail	☐	☐	☐	☐
Services de placement dans le marché normal du travail	☐	☐	☐	☐
Contrat à durée déterminée	☐	☐	☐	☐
Formation qualifiante	☐	☐	☐	☐
Autres formations	☐	☐	☐	☐
Consultance et services de support social	☐	☐	☐	☐
Autre :	☐	☐	☐	☐

Production de biens et services

43.) Combien de membres de l'équipe et de travailleurs en insertion sont employés dans l'unité opérationnelle la plus petite et la plus grande respectivement (laissez de côté l'administration centrale) ?

Note: Cette question peut ne pas être pertinente dans le cas où l'entreprise n'a qu'une seule unité opérationnelle.

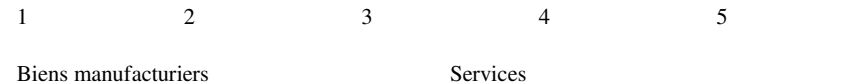
[illegible]

(Plusieurs réponses possibles)

Industrie	☐	☐	☐
Construction	☐	☐	☐
Commerce	☐	☐	☐
Restaurants et hotels	☐	☐	☐
NTIC	☐	☐	☐
Banque et institution de crédit	☐	☐	☐
Services aux entreprises	☐	☐	☐
Administration publique	☐	☐	☐
Enseignement	☐	☐	☐
Services de santé/ sociaux / de soin	☐	☐	☐
Culture et loisirs	☐	☐	☐
Jardinage et aménagement urbain	☐	☐	☐
Autres services publiques ou privés :.....	☐	☐	☐

une option.

Note: Cette question est parmi d'autres liée au fait que beaucoup de secteurs de services ont plus de chance de se développer que la plupart des secteurs de production.



46.) Quels biens ou services votre entreprise produit ? Evaluer l'importance de 10 biens ou services de base de votre entreprise (maximum).

Produits	Très important	Modérément important	Moins important
1.	☐	☐	☐
2.	☐	☐	☐
3.	☐	☐	☐
4.	☐	☐	☐
5.	☐	☐	☐
6.	☐	☐	☐
7.	☐	☐	☐
8.	☐	☐	☐
9.	☐	☐	☐
10.	☐	☐	☐

47.) Lesquels de vos biens ou services devraient avoir plus ou moins d'importance selon vous et vos préférences ?

Produits (Les mêmes que ceux mentionnés ci-dessus)	Devrait devenir plus important	Ne devrait pas changer d'importance	Devrait diminuer en importance	Pas d'avis
1.	☐	☐	☐	☐
2.	☐	☐	☐	☐
3.	☐	☐	☐	☐
4.	☐	☐	☐	☐
5.	☐	☐	☐	☐
6.	☐	☐	☐	☐
7.	☐	☐	☐	☐
8.	☐	☐	☐	☐
9.	☐	☐	☐	☐
10.	☐	☐	☐	☐

48.) Quels facteurs (mentionnés ci-dessous) ont le plus grand impact sur le développement de vos biens ou services ? (Type: 1 = impact élevé ; 2 = impact moyen ; 3 = impact faible)

Annexes

Biens ou services mentionnés ci-dessus	Subsides financiers publics	Formation des travailleurs en insertion	Réseau / fédérations	Contexte économique	Propres orientations stratégiques
1.	☐	☐	☐	☐	☐
2.	☐	☐	☐	☐	☐
3.	☐	☐	☐	☐	☐
4.	☐	☐	☐	☐	☐
5.	☐	☐	☐	☐	☐
6.	☐	☐	☐	☐	☐
7.	☐	☐	☐	☐	☐
8.	☐	☐	☐	☐	☐
9.	☐	☐	☐	☐	☐
10.	☐	☐	☐	☐	☐

49.) Lesquels de vos biens ou services auront plus ou moins d'importance dans les prochaines années ?

Biens ou services mentionnés ci-dessus	Deviendra plus important	Ne deviendra pas plus important	Deviendra moins important	Pas d'avis
1.	☐	☐	☐	☐
2.	☐	☐	☐	☐
3.	☐	☐	☐	☐
4.	☐	☐	☐	☐
5.	☐	☐	☐	☐
6.	☐	☐	☐	☐
7.	☐	☐	☐	☐
8.	☐	☐	☐	☐
9.	☐	☐	☐	☐
10.	☐	☐	☐	☐

Activités de lobbying

50.) Décrivez les activités de votre entreprise en matières d'activité politique / de défense / de lobbying. Evaluer l'importance de ces activités. (*Plusieurs réponses possibles*)

Note: pour la différence entre des réseaux et des organisations de support, voir les commentaires sous la question 3.

Activités	Très important	Moyennement important	Moins important	Non-pertinent
Expertise pour les autorités publiques	☐	☐	☐	☐
Participation à des réseaux formels	☐	☐	☐	☐
Participation à des réseaux locaux informels	☐	☐	☐	☐
Campagne / sensibilisation de l'opinion publique / changement dans les négociations à l'agenda politique	☐	☐	☐	☐
Participation dans une fédération, une organisation de support	☐	☐	☐	☐
Contributions de volontaires dans votre organisation	☐	☐	☐	☐
Autres :	☐	☐	☐	☐

51.) Lesquelles de ces activités sociopolitiques deviendront probablement plus importantes pour vous dans les prochaines années?

Activités	Deviendra plus important	Ne deviendra pas plus important	Deviendra moins important	Pas d'avis
Expertise pour les autorités publiques	☐	☐	☐	☐
Participation à des réseaux formels	☐	☐	☐	☐
Participation à des réseaux locaux informels	☐	☐	☐	☐
Campagne / sensibilisation de l'opinion publique / changement dans les négociations à l'agenda politique	☐	☐	☐	☐
Participation dans une fédération, une organisation de support	☐	☐	☐	☐
Contributions de volontaires dans votre organisation	☐	☐	☐	☐
Autres:	☐	☐	☐	☐

52.) Lesquelles de ces activités sociopolitiques devraient devenir plus importantes selon vous et vos préférences?

Activités	Devrait devenir plus important	Ne devrait pas changer d'importance	Devrait diminuer en importance	Pas d'avis
Expertise pour les autorités publiques	☐	☐	☐	☐
Participation à des réseaux formels	☐	☐	☐	☐
Participation à des réseaux locaux informels	☐	☐	☐	☐
Campagne / sensibilisation de l'opinion publique / changement dans les négociations à l'agenda politique	☐	☐	☐	☐
Participation dans une fédération, une organisation de support	☐	☐	☐	☐
Contributions de volontaires dans votre organisation	☐	☐	☐	☐
Autres :	☐	☐	☐	☐

53.) Quelles institutions/organisations participent au réseau formel le plus important auquel vous appartenez, et lesquelles peuvent être considérées comme des membres éminents de votre réseau informel ? Préciser pour chaque partenaire le nombre de partenaires appartenant à ce réseau.

Partenaires	Nom du réseau formel le plus important : -----	Nom du réseau informel le plus important : -----
Pouvoirs publics	☐	☐
Parti politique	☐	☐
Entreprises privées	☐	☐
Organisations d'employeurs (ex. : chambre de commerce)	☐	☐
Org. d'employés (ex. : syndicat)	☐	☐
Organisations d'éducation, de formation	☐	☐
Autres entreprises sociales d'insertion	☐	☐
Associations, institutions sociales	☐	☐
Associations de citoyens	☐	☐
Organisations du tiers secteur	☐	☐
Eglises / associations religieuses	☐	☐
Autres	☐	☐

A.3. REGION WALLONNE : GUIDE D'ENTRETIEN PORTANT SUR LES RESSOURCES MONETAIRES ET NON- MONETAIRES DE L'ORGANISATION

Auteur : Laurent Gardin du CRIDA/LSCI – France (projet de recherche PERSE)

Guide pour l'entretien

Objectifs de l'analyse

La problématique de l'analyse de l'économie des structures vise à comprendre comment elles s'inscrivent dans les différents registres économiques mises en évidence par K. Polanyi : le marché, la redistribution et la réciprocité.

Cette démarche est complexe car elle demande d'appréhender :

- l'origine des ressources (ex. : des ménages, du secteur privé, du secteur public, du troisième secteur) ;
- la manière dont ces ressources sont attribuées (ex. : achats de services, subventions et conventions, don et bénévolat) ;
- l'objet de ces ressources (ex. : achats de service, réponse aux objectifs d'insertion, réponse aux objectifs sociopolitiques) ;
- les motivations d'attribution de ces ressources (ex. : intérêt, redistribution verticale, solidarité horizontale).

Par exemple :

- a) Les ressources provenant des particuliers sont le plus souvent attribuées pour l'achat de service et motivés par l'intérêt du client. Mais, elles peuvent parfois prendre en compte les objectifs d'insertion de la structure et être motivés à la fois par des objectifs d'intérêt et de solidarité liées à des relations interpersonnelles entre la structure et l'acheteur privé.
- b) Les ressources provenant du secteur public sont le plus souvent attribuées pour répondre aux objectifs d'insertion de la structure à partir de critères

fixés unilatéralement par les pouvoirs publics (régulation tutélaire). Mais, elles peuvent parfois aussi être attribuées à partir de critères négociés entre les pouvoirs publics et les structures (régulation négociée). Les ressources provenant du secteur public peuvent aussi viser l'achat de services.

Une telle analyse ne peut donc se limiter à des données chiffrées même si elle doit s'appuyer, pour les ressources monétaires, sur une analyse du budget.

Méthode

Il faut donc parvenir à partir d'entretiens avec les responsables des structures à comprendre le fonctionnement économique des organisations et répondre aux enjeux de la problématique.

En premier lieu, l'enquêteur étudie le bilan ainsi que le compte d'exploitation pour l'année 2001. Puis, l'enquêteur a un entretien en face à face avec le directeur (cet entretien dure environ 2 heures et demi). Enfin, il remplit ce questionnaire.

Questionnaire : Analyse de l'hybridation des ressources des structures d'insertion par l'économie

Questions générales sur l'expérience

Localisation (pays, région, ville)

Nom de la structure

Type de structure

Code (ex. : BE01)

Enquêteur

Date de la visite

Personne interviewée (qualité dans la structure)

I. RESSOURCES MONÉTAIRES en 2001

0. Informations générales

Quel est le total des produits en 2001 ? en monnaie Quel est le bénéfice ou le déficit en 2001 ? en monnaie En % %¹³⁷ <i>Comment a évolué le budget depuis trois années ? Quelles sont les raisons de ces évolutions ?</i> <i>Quelles sont les principales difficultés et les principaux atouts économiques que rencontre votre organisation ?</i>

1. Les ventes de service

a. de particuliers				%
b. du secteur privé				%
c. du secteur public				%
d. du troisième secteur				%
<i>I. Principaux acheteurs</i>	<i>II. Pour quels services et objectifs de la structure sont versés ces produits</i>	<i>III. Type de rapport avec les clients</i> ¹³⁸	Montant en monnaie	Montant en %
				%
				%
				%
				%
				%
				%
				%
TOTAL				%

¹³⁷ L'ensemble des pourcentages sont par rapport au total des ressources monétaires.

¹³⁸ Préciser pour chacun des secteurs si cet achat de service est aussi motivé par les activités sociales et sociopolitiques de la structure ? (par exemple introduction de clauses sociales dans les appels d'offres, ou réservation de marchés à certains types de structure d'insertion par l'économie, ou liens privilégiés entre l'organisation et des organisations du secteur privé ou troisième secteur...).

IV. Commentaires
<i>Quelles sont les principales difficultés que rencontre votre organisation dans la mobilisation de ces ressources?</i>
<i>Mais aussi ses spécificités, ses partenariats originaux...</i>
<i>Expliquez comment la vente de service est aussi motivée par les objectifs sociaux et socio-politiques de l'organisation ?</i>
<i>Est-ce que ces ventes permettent de répondre aux objectifs de votre organisation</i>
<i>Autres commentaires</i>

2. Les subventions (fonds venant du public mais pas sous forme de ventes de service)

c. du secteur public			%	
<i>I. Principaux financeurs</i>	<i>II. Pour quels services et objectifs de la structure sont versés ces produits</i>	<i>III. Type de rapports avec les financeurs (tutélaire ou négocié)¹³⁹</i>	<i>Montant en monnaie</i>	<i>Montant en %</i>
				%
				%
				%
				%
				%
				%
				%
				%
				%
				%
				%
TOTAL				%

¹³⁹ Distinguer si ces financements sont attribués :

- uniquement à partir de critères fixés par les financeurs (subventions tutélaires)
 - à partir de négociations entre la structure et les financeurs, (conventions négociées)
- expliquer comme se réalisent ces négociations

IV. Commentaires
<i>Quels sont les difficultés rencontrées par votre organisation pour mobiliser ces financements ?</i>
<i>Mais aussi ses spécificités, ses partenariats originaux...</i>
<i>Est-ce vous ou votre réseau ou votre fédération négocier les critères de financement ? ou est-ce que les pouvoirs publics vous imposent ces critères de financement ? Expliquez comment ces financements vous sont alloués ?</i>
<i>Est-ce que ces financements permettent de répondre aux objectifs (sociaux, économiques, sociopolitiques) de votre organisation ?</i>
<i>Autres commentaires</i>

3. Les cotisations, adhésions, dons

a. de particuliers b. du secteur privé c. du secteur public d. du troisième secteur				
I. Principaux financeurs	II. Quelle est la nature de ces dons¹⁴⁰ et pour quels services et objectifs sont-ils versés ?	III. Quelles sont les relations des donateurs avec les donateurs ?¹⁴¹	Montant en monnaie	Montant en %
				%
				%
				%
				%
				%
				%
TOTAL				%

¹⁴⁰ Cotisations obligatoires pour l'achat de services, cotisations ordinaires, dons, mécénat, autres (préciser)

¹⁴¹ Entraide, politique commerciale des entreprises, cotisations obligatoires pour l'achat de services, charité, autres (préciser)

IV. Commentaires
<i>Quelles sont les relations entre les donateurs et l'organisation (Entraide, politique commerciale des entreprises, cotisations obligatoires pour l'achat de services, charité) ?</i>
<i>Est-ce que les donateurs sont membres de l'organisation ? Comment l'ont-ils connue ?</i>
<i>Quelle est l'importance de ces financements pour réaliser les objectifs (sociaux, économiques, sociopolitiques) de votre organisation ?</i>
<i>Autres commentaires</i>

4. Les revenus financiers

b. du secteur privé		
c. du secteur public		
d. du troisième secteur		
I. Principaux types de ressources financières (actions, intérêts de prêts consentis, obligations...)	Montant en monnaie	Montant en %
		%
		%
		%
		%
TOTAL		%
II. Commentaires		
<i>Expliquez les motivations des placements financiers réalisés par votre organisation ? par exemple : recherche de revenus financiers supplémentaires, soutien à des projets sociaux ou locaux...</i>		
<i>Quelle est l'importance de ces financements pour réaliser les objectifs (sociaux, économiques, sociopolitiques) de votre organisation ?</i>		
<i>Autres commentaires</i>		

II. RESSOURCES NON-MONETAIRES en 2001

1. Valorisation des mises à disposition et des aides indirectes¹⁴²

a. de particuliers	En monnaie			
b. du secteur privé	En monnaie			
c. du secteur public	En monnaie			
d. du troisième secteur	En monnaie			
<i>I. Principaux financeurs</i>	<i>II.a. Nature de la mise à disposition ou de l'aide indirecte</i>	<i>II.b. Pour quels services et objectifs ?</i>	<i>III. Type (tutélaire ou négocié)</i>	<i>Valorisation monétaire en monnaie</i>
Total				
IV. Commentaires				
<i>Expliquez les relations entre les apporteurs d'aide et l'organisation, ainsi que les objectifs de ces mises à disposition, aides indirectes...</i>				
<i>Quelle est l'importance de ces financements pour réaliser les objectifs (sociaux, économiques, sociopolitiques) de votre organisation ?</i>				
<i>Autres commentaires</i>				

¹⁴² Mises à disposition de personnels ou de matériels (locaux...). Aides indirectes : Les pouvoirs publics peuvent soutenir les structures d'insertion à travers des aides indirectes que l'on peut évaluer monétairement. Par exemple : exonérations de charges sociales pour l'emploi de public cible, déductions d'impôts pour l'achat de service à la structure, exonérations de TVA ou d'impôts pour la structure... Vous pouvez aussi indiquer ici les avantages d'emprunts accordés avec des taux d'intérêts bas à partir de motivations solidaires. L'évaluation monétaire de cet avantage est équivalente à la différence que l'organisation devrait payer si l'emprunt avait été accordé à un taux d'intérêt "normal".

2. Valorisation des contributions volontaires

a. de particuliers			En monnaie	
a.1. Usagers – clients			En monnaie	
a.2. Travailleurs ("volontariat éventuellement forcé")			En monnaie	
a.3. Bénévoles			En monnaie	
a.4. Administrateurs			En monnaie	
a.5. Autres, préciser :			En monnaie	
b. du secteur privé			En monnaie	
c. du secteur public			En monnaie	
d. du troisième secteur			En monnaie	
I. Principaux volontaires¹⁴³	II. Nature de l'activité et des objectifs auxquels répond le volontariat	temps	équivalent rémunéré¹⁴⁴	Valorisation monétaire en monnaie
Total				
III. Commentaires				
<i>Expliquer les motivations (entraide, charité, choix politique...) de ces différents types d'implications des bénévoles ? Sont-ils membres de l'organisation ?</i>				
<i>Est-ce que votre organisation cherche à développer le bénévolat (oui = 1, no = 0) = Pourquoi ?</i>				
<i>Quelle est l'importance de ces financements pour réaliser les objectifs (sociaux, économiques, sociopolitiques) de votre organisation ?</i>				
<i>Autres commentaires</i>				

¹⁴³ N'oubliez de préciser les contributions volontaires provenant des administrateurs et d'évaluer le « volontariat forcé » des travailleurs.

¹⁴⁴ L'équivalent rémunéré, par exemple : si le type de travail donné par un bénévole est le même que celui du directeur, il faut valoriser le bénévolat suivant le salaire du directeur.

III. ENCASTREMENT DES ACTIVITES ECONOMIQUES ET UTILISATION DES BENEFICES

1. Utilisation des "surplus"

1. Si vous avez des règles formelles pour affecter les bénéfices, quelles sont-elles ?

--

2. Si vous avez des règles formelles pour affecter les bénéfices, quelles sont-elles ?

--

Dans quel(s) domaine(s) et dans quelle mesure avez vous affecté votre bénéfice (en pourcentage) ?

Personnel administratif	%
Personnel technique	%
Bâtiments	%
Equipement technique	%
Equipement général	%
Achat de services, spécifiez s'il vous plaît :	%
Cofinancement de programmes publics	%
Augmentation du salaire des managers	%
Autre (spécifiez s'il vous plaît)	%

3. Est-ce que votre organisation fait des dons ou soutient (en temps ou en argent) d'autres groupes ou personnes ?

Oui ☐ Non ☐

Qui bénéficie de ces soutiens (en temps ou en argent) et soutiens ? (classez : 2 = très important 1 = peu important 0 = non)

Association		
Syndicat		
Municipalité		
Organisation locale		précisez
Entreprise		
Travailleur		
Membres		
Autres personnes individuelles		précisez
Autres		précisez

2. Les leviers de la mobilisation des ressources

En reprenant les quatre pôles économiques, l'objectif est de déterminer si pour chacun d'entre eux il existe des réseaux de relations interpersonnels qui soient explicatifs en matière de mobilisation des ressources.

	Ressources des particuliers	Ressources du secteur privé	Ressources du secteur public	Ressources du troisième secteur
— Citez les fonctions des 3 membres de l'organisation (bénévoles ou salariés) qui vous semblent les plus importantes pour la mobilisation de chaque type de ressources.				
— Citez les 3 acteurs extérieurs que vous jugez les plus importants pour la mobilisation des différents types de ressources ? — Décrivez la nature des relations nouées avec ces acteurs depuis deux ans ?				
— Avec lesquels de ces acteurs extérieurs des membres de la structure d'insertion ont-ils des relations hors travail ? Quelle est l'importance de ces relations hors travail pour la mobilisation de ces ressources ?				
Si la structure fait partie d'un ensemble plus vaste (fédération nationale, réseau...), expliquez l'importance de cette appartenance sur la mobilisation des ressources. (500 - 1500 caractères)				

A.4. REGION WALLONNE : QUESTIONNAIRE PORTANT SUR L'EVOLUTION HISTORIQUE DE L'ORGANISATION

Auteur : Ingo Bode (projet de recherche PERSE)

Les *questions pleinement ouvertes* doivent être posées sans aucun commentaire initial. Après qu'une suite d'arguments ait été exposée par la personne interviewées, d'autres questions – se référant à ces réponses et approfondissant l'information requise – peuvent être posées. Elles sont indiquées par « *A rajouter éventuellement* ». Il y a aussi une série de *questions concrètes*, permettant de récolter de l'information dont nous ne disposons pas encore après la série questions ouvertes du questionnaire. Notez que dans beaucoup de cas des *indicateurs* seront fournis par les personnes interviewées elles-mêmes.

[Question pleinement ouverte] Pouvez-vous me raconter l'histoire de votre organisation, du tout début jusqu'à aujourd'hui ?

A rajouter éventuellement après :

Quels ont été les principaux moments de changement ?

Qui sont les fondateurs et qui continue à soutenir l'organisation ?

Est-ce que votre organisation s'est accrue ?

[Question pleinement ouverte] Dans la vie de tous les jours de votre organisation, qu'est-ce qui a changé au cours de son histoire ?

A rajouter éventuellement après :

Comment a évolué le rôle des parties prenantes et des travailleurs ?

Qu'en est-il de la participation des travailleurs aux processus de prise de décision ?

[Question pleinement ouverte] Quelles ont été, selon vous, les principales forces de changement ?

A rajouter éventuellement après :

Pourquoi pensez-vous que ces forces soient devenues si importantes ?

[Question pleinement ouverte] Pensez-vous que les principaux objectifs de votre organisation aient changé, évolué, avec le temps ?

A rajouter éventuellement après :

Quelle a été l'évolution des activités générales ?

Quels sont les activités de votre organisation qui permettent de remplir ces objectifs ?

Est-ce que certaines valeurs influencent vos activités et si oui, ont-elles changé avec le temps ?

[Question pleinement ouverte] Quelles ont été les évolutions importantes concernant les relations que l'organisation entretient avec des acteurs externes ?

A rajouter éventuellement après :

Dans quels types de réseaux avez-vous investi, quel a été le résultat de cet investissement ?

Quelle ont été et quelles sont aujourd'hui vos relations avec, d'un côté, les acteurs économiques et, de l'autre, le secteur public ?

[Question concrète, à poser si aucune information (claire) n'a été fournie précédemment¹⁴⁵] Y a-t-il eu des changements dans la structure de votre organisation (concernant par exemple la propriété, le rôle de l'Assemblée générale et du Conseil d'administration, la participation des membres) ?

		Par le passé (%) (QUAND :)	Aujourd'hui (%)
Droits de propriété (en % du total)	*		
	*		
Droits de prise de décision (dominant / non-dominant)	*		
	*		

A rajouter éventuellement après :

Est-ce que ces changements ont eu un impact sur vos routines internes ?

[Question concrète, à poser si aucune information (claire) n'a été fournie précédemment] Y a-t-il aujourd'hui des nouveaux groupes cibles ou de nouvelles activités dans votre organisation ?

¹⁴⁵ En ce compris l'information issue d'autres questionnaires.

[Question concrète] Comment les activités de l'organisation ont-elles évolué à travers le temps ?

Indicateurs tels que fournis par la personne interviewée ¹⁴⁶	Par le passé (QUAND :)	Aujourd'hui
Activités d'insertion * accompagnement social * placement * formation * emploi en tant que tel		
Occupation * contrat à durée indéterminée / contrat à durée déterminée * temps plein / temps partiel		
Production de biens et services destinés à la vente		
Activités sociopolitiques (expertise, lobbying, défense, événements publics, coopération avec des partenaires publics ou issus du Tiers secteur au-delà de l'activité principale de l'entreprise)		

[Question concrète] Quels ont été, selon vous, les principaux bénéfices de votre action pour les personnes avec qui vous travaillez et comment la nature de ces bénéfices a-e-elle évolué à travers le temps ?

A rajouter éventuellement après :

Dans quelle mesure avez-vous été à même de fournir à vos travailleurs de l'« empowerment social » et de quel type ?

Pensez-vous avoir pu fournir à vos travailleurs des motivations pour changer leurs attitudes générales, en ce compris leurs visions civiques ?

¹⁴⁶ Somme d'argent dépensée, nombre d'employés concernés, investissements entrepris, heures passées, etc. Il importe uniquement d'avoir une idée de l'**étendue** des changements.

[Question concrète, à poser si aucune information (claire) n'a été fournie précédemment] Comment vos relations avec les pouvoirs publics ont-elles évolué avec le temps ?

Indicateurs tels que fournis par la personne interviewée ¹⁴⁷	Important par le passé ? (QUAND :)	Important aujourd'hui ?	Pas de changement ?
Accords négociés			
Concurrence (sur un quasi-marché)			
Lobbying			

[Question concrète] Si vous revisitez le rôle que votre entreprise a eu dans son environnement au cours des années, qui, ou qu'est-ce qui, a été particulièrement important pour l'évolution de votre organisation ?

Y a-t-il eu des changements concernant le soutien fourni par les pouvoirs publics, par d'autres organisations, par des acteurs citoyens ?

[Question concrète] Y a-t-il eu dans votre histoire des changements majeurs concernant les ressources de votre organisation ? Pouvez-vous me donner quelques estimations ?

	Par le passé ? (QUAND :)	Aujourd'hui ?
Ressources * ventes de biens et services * dons * subsides publics *	En % du budget	

A rajouter éventuellement après :

Comment la manière dont ces subsides sont transférés à votre organisation a-t-elle évolué à travers le temps ?

Comment les marchés sur lesquels vous êtes ont-ils évolué avec le temps ?

Qu'avez-vous fait du surplus généré, comment avez-vous géré les déficits ?

¹⁴⁷ Somme d'argent dépensée, nombre d'employés concernés, investissements entrepris, heures passées, etc. Il importe uniquement d'avoir une idée de l'**étendue** des changements.

[Question concrète] S'il y a ou s'il y a eu du support volontaire dans votre organisation, comment s'est-il développé ces dernières années ? Pouvez-vous fournir quelques estimations ?

[Question pleinement ouverte] Si vous repensez aux discussions ou conflits qu'il y a eu au sein de votre organisation, quels ont été les plus forts ?

Quelles idées avez-vous pour le futur proche de votre organisation, concernant ses activités et son fonctionnement ? Comment imaginez-vous ce futur ?

A.5. RIO DE JANEIRO : QUESTIONNAIRE PORTANT SUR LES OBJECTIFS, LES STRUCTURES DE GOUVERNANCE ET LES RELATIONS EXTERNES DE L'ORGANISATION

Q1.

Pouvez-vous me raconter l'**histoire** de votre initiative ?

Si nécessaire, rajout de questions supplémentaires quant à la fondation du groupe, les **fondateurs et leur catégorie**, les adjuvants, les événements marquants, les **dates** pertinentes en fonction de l'historique)

Q2.

a) Quelle est la **forme légale** de votre organisation ?

b) **Quand** a été faite la légalisation ?

c) **Pourquoi** l'adoption de cette forme légale ?

Q3.

a) Les **objectifs** : « Quels sont les objectifs de votre organisation/groupe ? »
+ **activités**

b) **Création de travail et de revenu** ?

c) **Production** : « Que produisez-vous ? »

d) **Politique** : « Avez-vous des objectifs d'ordre politique ? (en expliquant de quoi il s'agit, notamment afin que la question ne soit pas entendue dans un sens uniquement partisan), « Si oui, quelles activités sont entreprises à cette fin ? Quelles activités politiques développez-vous (aussi conseil aux pouvoirs publics, etc.) ? »

e) **Pourquoi** l'organisation a-t-elle adopté ces objectifs ? f) **D'où proviennent-ils** ?

g) « Pouvez-vous classer par **ordre d'importance** pour l'organisation/groupe : création de travail et revenu – production – activités politiques ? »

h) Comment gérez-vous l'**équilibre** entre les différents objectifs ?

Q4.

Quelles sont les **valeurs** de votre organisation/groupe ?

Q5.

a) Quelle est l'**ambiance de travail** ?

- b) En quoi diffère-t-elle d'une entreprise « normale » et des autres expériences de travail que vous avez eues ?
- c) Etes-vous des amis ? Conversez-vous beaucoup pendant que vous travaillez ? (question sur l'interconnaissance et l'informalité)

Q6. Identité :

Comment vous percevez-vous ? Vous considérez-vous comme une coopérative populaire ou une organisation d'économie solidaire ou autre ?

Q7.

Quelle **image** souhaitez-vous transmettre ?

- a) Expliquez-vous à vos **clients** que vous êtes d'économie solidaire/une coopérative populaire avec tel projet ou ... (selon l'identité mentionnée plus haut) ?
- b) Si oui, jugez-vous cela important ? Pourquoi ?

Q8. Relations externes

- a) Avez-vous des relations avec les **pouvoirs publics** (en différenciant les différents niveaux politico-administratifs de la Fédération) ? Si non, pourquoi ? Si oui, comment sont ces relations ?
- b) Quels sont vos relations avec vos **clients** ?
 - c) Sont-ils d'économie solidaire ?
 - d) Pourquoi achètent-ils votre produit (est-ce uniquement pour le rapport qualité/prix ou également pour adhésion/soutien au projet) ?
 - e) Vous appuient-ils par ailleurs ou est-ce une relation purement commerciale ?
- f) Quels sont vos relations avec vos **fournisseurs** ?
 - g) Sont-ils d'économie solidaire ?
 - h) Vous appuient-ils par ailleurs ou est-ce une relation purement commerciale ?
- i) Appuyez-vous d'autres personnes ou d'autres groupes ?
 - j) Comment ?
 - k) Depuis quand ?
- l) Quels sont les groupes qui vous appuient ?
 - m) Catégorie
 - n) Comment ? Sous quelle forme ?
 - o) Depuis quand ?

Q9. Quant à l'économie solidaire :

- a) Etes-vous d'économie solidaire ?

- b) Si oui, pourquoi ?
Si l'autogestion n'est pas mentionnée, « parce que vous pratiquez l'autogestion ? »
- c) Comment avez-vous entendu parler d'économie solidaire, comment l'avez-vous connue ?

Q10. Les espaces d'articulation

a) De quels espaces d'articulation (réseaux, forums, etc.) votre organisation/groupe est-elle/il membre ?

Si le groupe participe à un espace d'articulation lié au mouvement d'économie solidaire, nous avons posé les questions suivantes :

(posé pour l'éventuel Forum micro-régional et pour le Forum de Coopérativisme Populaire, car nous connaissons l'histoire des représentants des expériences d'économie solidaire au FBES)

- b) Depuis quand ?
Quel **degré de participation** ?
- c) Etes-vous un membre fondateur ?
- d) Pourcentage de participation aux espaces de rencontre de l'espace d'articulation (réunions, foires, etc.)
- e) Pour le FCP : participez-vous à un groupe de travail ?
- f) Quel membre du groupe participe ?
- g) Cela a-t-il changé à travers le temps ?
- h) Comment est-il désigné ?
- i) Repasse-t-il au le groupe ce qui s'y passe et si oui, comment ?
- j) **Apports** : Que vous apporte chacun de ces espaces d'articulation ?
 - k) Est-ce que chacun des espaces desquels vous participez vous apporte des ressources ?
- l) **Impacts** : Quels impacts a eu la participation au mouvement d'économie solidaire ? Cela a-t-il eu un impact sur, a altéré, votre manière de s'organiser, de travailler ? De voir le monde ?
- m) **Qu'apportez-vous** à/dans ces différents espaces d'articulation ?
- n) Qui compose l'espace d'articulation le plus important auquel vous participez ?
- o) Comment avez-vous connu le mouvement d'économie solidaire ?

ou Pourquoi ne participez-vous pas au mouvement d'économie solidaire ?

p) Comment percevez-vous le mouvement d'économie solidaire ? Quelle est **votre évaluation** (critiques positives et négatives) ?

Q11. Structure et prise de décision

Reconstitution de la **structure** de l'organisation

Si la structure est légalisée :

- a) AG, Conseil d'administration, Conseil fiscal, Conseil éthique ou autre(s) ?
- b) De qui sont-ils composés ? (catégorie)
- c) Variation à travers le temps ?
- d) Comment sont-ils désignés ?
- e) A quelle fréquence se réunissent-ils ?
- f) Pendant les heures de travail ?
- g) Quel pourcentage des désignés participe ?
- h) Comment y sont prises les décisions ?
- i) Si élections : un membre - une voix ?
- j) Informellement, tous ont le même pouvoir ?
- k) Au-delà de ces structures formelles, y-a-il des coordinateurs, des gérants ou autre(s) ? (connaître l'ensemble des différents postes dans l'organisation)
 - l) Quels sont leurs fonctions ?
 - m) De qui sont-ils composés ?
 - n) Variation à travers le temps ?
 - o) Comment sont-ils désignés ?

Si le groupe est informel :

- p) faire parler l'interviewé et poser les questions en fonction, afin de recomposer la structure informelle et les relations de pouvoir, savoir s'il y a différents types de travailleurs
- q) Quelles sont vos réunions et quelle fréquence ?
- r) Y a-t-il des « leaders » dans le groupe ou des personnes plus impliquées avec le projet, qui portent plus ? Si oui, qui ?
- s) Tous les travailleurs participent-ils de la même manière ?
- t) Prenez-vous les décisions au vote ou au consensus ?
 - u) Si vote, la règle est-elle une personne - une voix ?
Si consensus, tous ont le même pouvoir dans la négociation ?
- v) Qui est propriétaire de l'organisation ?
- w) Pratiquez-vous l'autogestion ? Si oui, pourquoi ?
- x) L'autogestion est-elle difficile à mettre en place, à pratiquer ?

Q12. Revenu et profit

Reconstitution du circuit monétaire de l'organisation :

a) A quoi affectez-vous les recettes de l'organisation/groupe ?

b) Payez-vous l'INSS pour les travailleurs ?

Comment divisez-vous le revenu parmi les travailleurs ?

c) Selon quels critères ? (à différencier parfois selon le type de travailleurs)

d) Selon quelle périodicité ?

e) Que se passe-t-il si un membre du groupe ne peut pas travailler pour des raisons de maladie, etc. ?

f) S'il y a un bénéfice ou une perte, comment l'affectez-vous et selon quelle périodicité ?

g) Quel est le revenu moyen par mois des différents travailleurs ?

h) Y a-t-il d'autres formes de paiement pour les travailleurs, par exemple sous la forme de paniers de biens de base ou de distribution de ce qui est produit ?

i) Si oui, selon quels critères ?

j) Selon quelle périodicité ?

k) Quelle quantité ?

l) Les revenus de l'organisation sont-ils des revenus complémentaires pour les travailleurs (pension, autres boulots, etc.) ou représentent-ils la principale forme de revenu (nous ne parlons pas ici du ménage mais du travailleur) ?

Q13. Membres

a) Si forme légalisée : « Nombre de coopérateurs (ou associés) ? » (pour les groupes informels, ce qu'ils considèrent comme étant le groupe sont les travailleurs)

b) Nombre de travailleurs ?

c) Tous les coopérateurs (ou associés) travaillent dans la structure et inversement ?

d) Y a-t-il des travailleurs qui ont un contrat de travail ? Si oui, qui ?

e) Temps de travail des travailleurs ?

Caractéristiques des travailleurs :

f) Qu'est-ce qui les caractérise ?

Profil des travailleurs :

g) Lieu de résidence

h) Nombre d'hommes et nombre de femmes

i) Nombre d'afro-descendants ? (remarque : sur le marché du travail brésilien, se trouvent dans une position défavorisée les femmes, les jeunes et les afro-descendants)

- j) Sont-ils caractérisés par un âge particulier (travailleurs jeunes, travailleurs âgés) ? Quelle est la moyenne d'âge ?
- k) Profil socioéconomique
- l) Niveau d'éducation
- m) Quels sont les critères et la procédure pour l'entrée de nouveaux membres dans le groupe ?
 - n) La personne doit-elle être indiquée par un membre du groupe ?
 - o) Importance relative des capacités techniques et des valeurs/adhésion au projet ?
- Situation des travailleurs avant et après l'entrée dans la structure :
 - p) Quels sont les bénéfices et les pertes pour les travailleurs de l'entrée dans le groupe ?
 - q) Point de vue financier : Quelle était leur situation financière avant ? Quel serait leur situation s'ils n'étaient pas entrés dans le groupe ?
 - r) Autres points de vue ?

Q14. Aspects liés mouvement social (vision du monde, revendications et relations aux autres groupes)

- a) Combien d'autres initiatives d'économie solidaire connaissez-vous ?
- b) Combien participent du mouvement d'économie solidaire ?
- c) Avec lesquelles entretenez-vous des rapports de coopération et sous quelle forme ?
- d) Combien de structures d'appui (ONGs, etc.) connaissez-vous ?
- e) Combien participent du mouvement d'économie solidaire ?
- f) Avec lesquelles entretenez-vous des rapports de coopération et sous quelle forme ?
- g) Adressez-vous des revendications aux pouvoirs publics (politiques publiques, etc.) ?
 - h) Si oui, lesquelles ?
 - i) Est-ce à travers le mouvement d'économie solidaire (FCP, FBES, etc.) ?
- j) Etes-vous contre le capitalisme ?
- k) Militez-vous pour un autre modèle de société ?

Militez-vous :

- l) Pour plus de justice sociale ?
- m) Contre les inégalités Nord-Sud ?
- n) Contre les inégalités de genre ?
- o) Pour le respect de l'environnement ?

p) Tous les travailleurs ont la même vision ? (nous posons les questions au « porteur de projet », cela ne signifie pas que l'ensemble des membres du groupe se sentent militants et développent la même vision du monde)

Enfin, dans certains cas (lorsqu'il restait du temps, que la personne était encore attentive, ce qui est assez rare car les deux entretiens sont fort longs), nous avons également demandé :

« Comment imaginez-vous le futur proche de votre organisation/groupe ? »

« Comment ont évolué les recettes dans l'histoire de votre organisation/groupe ? »

A.6. MASQUE EXCELL D'ENCODAGE DES RESSOURCES MOBILISEES PAR LES ENTREPRISES SOCIALES D'INSERTION PAR LE TRAVAIL EN REGION WALLONNE

Auteur : Laurent Gardin du CRIDA/LSCI – France (projet de recherche PERSE)

CODE DE L'ORGANISATION :	1				
TYPE D'ORGANISATION :					
1. LES RESSOURCES MONETAIRES EN 2001					
Tableau 0. Informations générales					
	En argent	En %			
Montant des ressources monétaires		%			
Montant des ressources non-monétaires		%			
Montant des ressources		%			
Surplus ou perte		%			
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
<i>Quelle a été la tendance du revenu total ces trois dernières années</i>					
<i>Quelles sont les raisons de cette tendance ?</i>					
<i>Quelles sont les principales difficultés financières et les principaux avantages financiers de votre organisation ?</i>					
Tableaux 1 : La vente de biens et services		(1.1)	code		1
Table 1.I. Les principaux acheteurs					
L'origine des ressources	De particuliers	Du secteur privé	Du secteur public	Du Tiers secteur	Montant en argent
Les principaux acheteurs					
a. Particuliers	%				
b. Secteur privé		%			

b.1. Entreprises privées		%			
b.2. Autres organisations (spécifiez)		%			
c. Secteur public			%		
c.1. Entreprises publiques ou semi-publiques			%		
c.2. Institutions publiques ou semi-publiques européennes			%		
c.3. Institutions publiques ou semi-publiques nationales			%		
c.4. Institutions publiques ou semi-publiques régionales			%		
c.5. Institutions publiques ou semi-publiques municipales			%		
c.6. Autres (spécifiez)			%		
d. Tiers secteur				%	
d.1. Fondations				%	
d.2. Coopératives				%	
d.3. Associations				%	
d.4. Autres (spécifiez)				%	
MONTANT en %	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 1.II. Quels biens et services sont vendus?					
L'origine des ressources	De particuliers en argent	Du secteur privé en argent	Du secteur public en argent	Du Tiers secteur en argent	Montant en %
Quels biens et services sont vendus?					
Industrie de transformation					%
Construction civile					%
Commerce					%
Restaurants et hôtels					%
Transport et télécommunications					%
Services bancaires et de crédit					%
Services aux entreprises					%
Administration publique					%
Education					%
Santé / social / soins					%
Culture and loisir					%
Autres services publics ou privés					%
MONTANT en %	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					

Tableau 1.II. Quels biens et services sont vendus ? %					
L'origine des ressources	De particul iers	Du secteur privé	Du secteur public	Du Tiers secteur	Monta nt en % des ventes
Quels biens et services sont vendus?	en %	en %	en %	en %	
Industrie de transformation	%	%	%	%	%
Construction civile	%	%	%	%	%
Commerce	%	%	%	%	%
Restaurants et hôtels	%	%	%	%	%
Transport et télécommunications	%	%	%	%	%
Services bancaires et de crédit	%	%	%	%	%
Services aux entreprises	%	%	%	%	%
Administration publique	%	%	%	%	%
Education	%	%	%	%	%
Santé / social / soins	%	%	%	%	%
Culture and loisir	%	%	%	%	%
Autres services publics ou privés	%	%	%	%	%
MONTANT en %	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 1.III. Les relations					
L'origine des ressources	De particul iers en argent	Du secteur privé en argent	Du secteur public en argent	Du Tiers secteur en argent	Monta nt en %
Les relations					
Avec motivation pour les activités sociales et sociopolitiques					%
Sans motivation pour les activités sociales et sociopolitiques					%
Pas de réponse					%
MONTANT en %	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 1.III. Les relations en %					
L'origine des ressources	De particul iers	Du secteur privé	Du secteur public	Du Tiers secteur	Monta nt en % des ventes
Les relations	en %	en %	en %	en %	
Avec motivation pour les activités sociales et sociopolitiques	%	%	%	%	%
Sans motivation pour les activités	%	%	%	%	%

sociales et sociopolitiques					
Pas de réponse	%	%	%	%	%
MONTANT en %	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
IV. Commentaires					
<i>Quels sont les difficultés de l'organisation pour la mobilisation de ces ressources ?</i>					
<i>mais aussi ses spécificités, ses partenariats originaux...</i>					
<i>Expliquez comment la vente de biens et services est également motivée par les activités sociales et/ou politiques de l'organisation ?</i>					
<i>Est-ce que ces ressources remplissent les objectifs de l'organisation ?</i>					
<i>Autres commentaires</i>					
Tableaux 2. Les subsides (1.2)			code 1		
Tableau 2.I. Les principaux financeurs					
L'origine des ressources	De particuliers	Du secteur privé	Du secteur public en argent	Du Tiers secteur	Montant en %
Principaux financeurs					
c.1. Entreprises publiques ou semi-publiques					%
c.2. Institutions publiques ou semi-publiques européennes					%
c.3. Institutions publiques ou semi-publiques nationales					%
c.4. Institutions publiques ou semi-publiques régionales					%
c.5. Institutions publiques ou semi-publiques municipales					%
c.6. Autres (spécifiez)					%
MONTANT en %			%		%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 2.II. Objectif du financement et pour quel type de services					
L'origine des ressources	De particuliers	Du secteur privé	Du secteur public en	Du Tiers secteur	Montant en %
Objectif du financement et pour					

quel type de services			argent		
0. Activités générales					%
1. Activités liées à l'insertion					%
1.1. Création de nouveaux emplois permanents					%
1.2. Placements					%
1.3. Contrats à durée déterminée (emplois temporaires)					%
1.4. Formation professionnelle					%
1.5. Autres programmes de formation					%
1.6. Services de conseil et support social					%
1.7. Autre :					%
2. Produits et services					%
3. Services sociopolitiques					%
MONTANT en %			%		%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Table 2.III. Type de relation					
L'origine des ressources	De particuliers	Du secteur privé	Du secteur public en argent	Du Tiers secteur	Montant en %
Type de relations (tutélaire ou négocié)					
« subsides tutélaire »					%
« accords négociés »					%
Pas de réponse					%
MONTANT en %			%		%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
IV. Commentaires					
<i>Quelles sont les difficultés de l'organisation dans la mobilisation de ces ressources ?</i>					
<i>mais aussi ses spécificités, ses partenariats originaux...</i>					
<i>Expliquez comment ces financements sont alloués (détails de la relation : tutélaire ou négociée,...) ?</i>					
<i>Quelle est l'importance de ces ressources pour remplir les objectifs de l'organisation (économique au sens de l'activité de production, social et politique) ?</i>					
<i>Autres commentaires</i>					

Tableaux 3. Les dons, cotisations, etc.					code	1
Tableau 3.I. Les principaux donateurs						
L'origine des ressources	De particuliers en argent	Du secteur privé en argent	Du secteur public en argent	Du Tiers secteur en argent	Montant en %	
Principaux donateurs						
a. Particuliers					%	
a.1. Clients privés					%	
a.2. Travailleurs					%	
a.3. Volontaires ordinaires					%	
a.4. Volontaires administrateurs					%	
a.5. Autres (<i>spécifiez</i>)					%	
b. Secteur privé					%	
b.1. Entreprises privées					%	
b.2. Autres organisations (<i>spécifiez</i>)					%	
c. Secteur public					%	
c.1. Entreprises publiques ou semi-publiques					%	
c.2. Institutions publiques ou semi-publiques européennes					%	
c.3. Institutions publiques ou semi-publiques nationales					%	
c.4. Institutions publiques ou semi-publiques régionales					%	
c.5. Institutions publiques ou semi-publiques municipales					%	
c.6. Autres (<i>spécifiez</i>)					%	
d. Tiers secteur					%	
d.1. Fondations					%	
d.2. Coopératives					%	
d.3. Associations					%	
d.4. Autres (<i>spécifiez</i>)					%	
MONTANT en %	%	%	%	%	%	
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires						
Tableau 3.II.a. Type de donations						
L'origine des ressources	De particuliers en argent	Du secteur privé en argent	Du secteur public en argent	Du Tiers secteur en argent	Montant en %	
Type de donations						

Cotisations obligatoires pour l'achat de services					%
Cotisations ordinaires					%
Dons					%
Mécénat					%
Autres (<i>spécifiez</i>)					%
MONTANT en %	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 3.II.a. Type de donations en %					
L'origine des ressources	De particuliers	Du secteur privé	Du secteur public	Du Tiers secteur	Montant en % des donations
Type de donations	en %	en %	en %	en %	
Cotisations obligatoires pour l'achat de services	%	%	%	%	%
Cotisations ordinaires	%	%	%	%	%
Dons	%	%	%	%	%
Mécénat	%	%	%	%	%
Autres (<i>spécifiez</i>)	%	%	%	%	%
MONTANT en %	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 3.II.b. Donations pour quels types de services					
L'origine des ressources	De particuliers	Du secteur privé	Du secteur public	Du Tiers secteur	Montant en %
Donations pour quels types de services	en argent	en argent	en argent	en argent	
0. Activités générales					%
1. Activités liées à l'insertion					%
2. Produits et services					%
3. Services sociopolitiques					%
MONTANT en %	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 3.II.b. Donations pour quels types de services en %					
L'origine des ressources	De particuliers	Du secteur privé	Du secteur public	Du Tiers secteur	Montant en % des donations

Donations pour quels types de services	en %	en %	en %	en %	
0. Activités générales	%	%	%	%	%
1. Activités liées à l'insertion	%	%	%	%	%
2. Produits et services	%	%	%	%	%
3. Services sociopolitiques	%	%	%	%	%
MONTANT en %	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 3.III. Les relations entre les donateurs et l'organisation					
L'origine des ressources	De particuliers en argent	Du secteur privé en argent	Du secteur public en argent	Du Tiers secteur en argent	Montant en %
Les relations					
Entraide					%
Politique de marketing des entreprises					%
Clients ordinaires (cotisation obligatoire pour acheter les services)					%
Charité					%
Autre (<i>spécifiez</i>)					%
MONTANT en %	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 3.III. Les relations entre les donateurs et l'organisation en %					
L'origine des ressources	De particuliers en %	Du secteur privé en %	Du secteur public en %	Du Tiers secteur en %	Montant en % des donations
Les relations					
Entraide	%	%	%	%	%
Politique de marketing des entreprises	%	%	%	%	%
Clients ordinaires (cotisation obligatoire pour acheter les services)	%	%	%	%	%
Charité	%	%	%	%	%
Autre (<i>spécifiez</i>)	%	%	%	%	%
MONTANT en %	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
IV. Commentaires du tableau 3					
<i>Quels sont les relations entre les donateurs et l'organisation (entraide, politique de marketing des entreprises, charité, etc.) ?</i>					

<i>Est-ce que les donateurs sont membres de l'organisation ? Comment ont-ils connu l'organisation ?</i>					
<i>Quelle est l'importance de ces ressources pour remplir les objectifs de l'organisation (économique au sens de l'activité de production, social et politique) ?</i>					
<i>Autres commentaires</i>					
Tableaux 4. Revenus d'avoirs (actions, obligations, etc.)					
					code 1
Tableau 4.1. Les principales origines des avoirs					
L'origine des ressources	De particuliers	Du secteur privé en argent	Du secteur public en argent	Du Tiers secteur en argent	Montant en %
Principaux revenus d'avoirs					
b. Secteur privé		%			%
b.1. Entreprises privées		%			%
b.2. Autres organisations		%			%
(spécifiez)		%			%
c. Secteur public			%		%
c.1. Entreprises publiques ou semi-publiques			%		%
c.6. Autres (spécifiez)			%		%
d. Tiers secteur				%	%
d.1. Fondations				%	%
d.2. Coopératives				%	%
d.3. Associations				%	%
d.4. Autres (spécifiez)				%	%
MONTANT en %		%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 4.2. Les motivations de ces investissements					
L'origine des ressources	De particuliers	Du secteur privé en argent	Du secteur public en argent	Du Tiers secteur en argent	Montant en %
Les motivations de ces investissements					
Seulement pour le dividende					%
Aussi pour soutenir des projets sociaux ou locaux,...					%
Autres (spécifiez)					%
MONTANT en %		%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					

Tableau 4.2. Les motivations de ces investissements en %					
L'origine des ressources	De particuliers	Du secteur privé	Du secteur public	Du Tiers secteur	Montant en % des revenus d'avoirs
Les motivations de ces investissements		en %	en %	en %	
Seulement pour le dividende		%	%	%	%
Aussi pour soutenir des projets sociaux ou locaux,...		%	%	%	%
Autres (<i>spécifiez</i>)		%	%	%	%
MONTANT en %		%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
IV. Commentaires					
<i>Expliquez les motivations de ces investissements, par exemple : seulement pour le dividende, ou aussi pour soutenir des projets sociaux ou locaux...</i>					
<i>Quelle est l'importance de ces ressources pour remplir les objectifs de l'organisation (économique au sens de l'activité de production, social et politique) ?</i>					
<i>Autres commentaires</i>					
2. LES RESSOURCES NON-MONÉTAIRES EN 2001					
					code 1
Tableaux 5. Valorisation des aides non-monétaires et subsides indirects (2.1.)					
Tableau 5.1. Les principaux financeurs					
L'origine des ressources	De particuliers en argent	Du secteur privé en argent	Du secteur public en argent	Du Tiers secteur en argent	Montant en %
Les principaux financeurs					
a. Particuliers					%
b. Secteur privé					%
b.1. Entreprises privées					%
b.2. Autres organisations (<i>spécifiez</i>)					%
c. Secteur public					%
c.1. Entreprises publiques ou semi-publiques					%

c.2. Institutions publiques ou semi-publiques européennes					%
c.3. Institutions publiques ou semi-publiques nationales					%
c.4. Institutions publiques ou semi-publiques régionales					%
c.5. Institutions publiques ou semi-publiques municipales					%
c.6. Autres (spécifiez)					%
d. Tiers secteur					%
d.1. Fondations					%
d.2. Coopératives					%
d.3. Associations					%
d.4. Autres (spécifiez)					%
MONTANT en %	%	%	%	%	%

NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires

Tableau 5.II.b Le type d'aides non-monétaires et subsides indirects

L'origine des ressources	De particuliers en argent	Du secteur privé en argent	Du secteur public en argent	Du Tiers secteur en argent	Montant en %
Le type d'aides non-monétaires et subsides indirects					
Mise à disposition de personnel					%
Mise à disposition de bâtiments ou équipements					%
Avantages d'emprunts à faible taux d'intérêt éthiquement motivé					%
Déduction ou exonération de charges sociales					%
Déduction ou exonération d'impôt pour l'achat de services à l'organisation					%
Déduction ou exonération d'impôt pour l'organisation					%
Autres (spécifiez)					%
MONTANT en %	%	%	%	%	%

NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires

Tableau 5.II.b Le type d'aides non-monétaires et subsides indirects en %

L'origine des ressources	De particuliers en %	Du secteur privé en %	Du secteur public en %	Du Tiers secteur en %	Mont. en % aides et subs. ind.
Le type d'aides non-monétaires et					

subsidies indirects					
Mise à disposition de personnel		%	%	%	%
Mise à disposition de bâtiments ou équipements	%	%	%	%	%
Avantages d'emprunts à faible taux d'intérêt éthiquement motivé	%	%	%	%	%
Déduction ou exonération de charges sociales			%		%
Déduction ou exonération d'impôt pour l'achat de services à l'organisation			%		%
Déduction ou exonération d'impôt pour l'organisation			%		%
Autres (<i>spécifiez</i>)	%	%	%	%	%
MONTANT en %	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 5.II.c Pour quel type de services					
L'origine des ressources	De particuliers en argent	Du secteur privé en argent	Du secteur public en argent	Du Tiers secteur en argent	Montant en %
Le type de services					
0. Activités générales					%
1. Activités liées à l'insertion					%
2. Produits et services					%
3. Services sociopolitiques					%
MONTANT en %	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 5.II.c Pour quel type de services en %					
L'origine des ressources	De particuliers en %	Du secteur privé en %	Du secteur public en %	Du Tiers secteur en %	Montant en % des aides et subs. ind.
Le type de services					
0. Activités générales	%	%	%	%	%
1. Activités liées à l'insertion	%	%	%	%	%
2. Produits et services	%	%	%	%	%
3. Services sociopolitiques	%	%	%	%	%
MONTANT en %	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					

Tableau 5.III. Type de relations					
L'origine des ressources	De particuliers en argent	Du secteur privé en argent	Du secteur public en argent	Du Tiers secteur en argent	Montant en %
Les relations entre les financeurs et l'organisation					
« subsides tutélaires »					%
« accords négociés »					%
Autre (<i>spécifiez</i>)					%
MONTANT en %	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 5.III. Type de relations en %					
L'origine des ressources	De particuliers en %	Du secteur privé en %	Du secteur public en %	Du Tiers secteur en %	Montant en % des aides et subs. ind.
Les relations entre les financeurs et l'organisation					
« subsides tutélaires »	%	%	%	%	%
« accords négociés »	%	%	%	%	%
Autre (<i>spécifiez</i>)	%	%	%	%	%
MONTANT en %	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
IV. Commentaires					
<i>Expliquez les relations entre les apporteurs de ressources et l'organisation et l'objet des aides et subsides indirects ?</i>					
<i>Quelle est l'importance de ces ressources pour remplir les objectifs de l'organisation (économique au sens de l'activité de production, social et politique) ?</i>					
<i>Autres commentaires</i>					
Tableaux 6. Valorisation du travail volontaire (2.2.)					code 1
Tableau 6.1. Valorisation du travail volontaire en argent					
	Durée de temps (en heure par année)	Equiv. monétaire horaire	En argent	Valorisat. monétaire (en argent)	
I. Principaux volontaires					
a. Particuliers					
a.1. Clients privés					

a.2. Travailleurs (éventuellement “forcés”)					
a.3. Volontaires ordinaires					
a.4. Volontaires administrateurs					
a.5. Autres (<i>spécifiez</i>)					
b. Personnes mandatées par le secteur privé					
c. Personnes mandatées par le secteur public					
d. Personnes mandatées par le Tiers secteur					
d.1. Fondations					
d.2. Coopératives					
d.3. Associations					
d.4. Autres (<i>spécifiez</i>)					
MONTANT					
Tableau 6.I. Le principal travail volontaire en %					
L'origine des ressources	De particuliers	Du secteur privé	Du secteur public	Du Tiers secteur	Montant en % des ress. vol.
Principaux donateurs	en %	en %	en %	en %	
a. Particuliers	%				%
a.1. Clients privés	%				%
a.2. Travailleurs (éventuellement “forcés”)	%				%
a.3. Volontaires ordinaires	%				%
a.4. Volontaires administrateurs	%				%
a.5. Autres (<i>spécifiez</i>)	%				%
b. Personnes mandatées par le secteur privé		%			%
c. Personnes mandatées par le secteur public			%		%
d. Personnes mandatées par le Tiers secteur				%	%
d.1. Fondations				%	%
d.2. Coopératives				%	%
d.3. Associations				%	%
d.4. Autres (<i>spécifiez</i>)				%	%
MONTANT en %	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					

Tableau 6.II.a. Objectif du soutien					
L'origine des ressources	De particuliers	Du secteur privé	Du secteur public	Du Tiers secteur	Montant en % des ress. mon.
Objectif du soutien	en argent	en argent	en argent	en argent	
Entraide					%
Charité					%
Choix politique					%
Engagement social					%
Autre (<i>spécifiez</i>)					%
MONTANT en %	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 6.II.a. Objectif du soutien en %					
L'origine des ressources	De particuliers	Du secteur privé	Du secteur public	Du Tiers secteur	Montant en % des ress. vol.
Objectif du soutien	en %	en %	en %	en %	
Entraide	%	%	%	%	%
Charité	%	%	%	%	%
Choix politique	%	%	%	%	%
Engagement social	%	%	%	%	%
Autre (<i>spécifiez</i>)	%	%	%	%	%
MONTANT en %	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Pour quels types de services					
L'origine des ressources	De particuliers	Du secteur privé	Du secteur public	Du Tiers secteur	Montant en % des ress. mon.
Pour quels types de services	en argent	en argent	en argent	en argent	
0. Activités générales					%
1. Activités liées à l'insertion					%
2. Produits et services					%
3. Services sociopolitiques					%
MONTANT en %	%	%	%	%	%

NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 6.II.b. Pour quel type de services en %					
L'origine des ressources	De particuliers	Du secteur privé	Du secteur public	Du Tiers secteur	Montant en % des ress. vol.
Pour quel type de services	en %	en %	en %	en %	
0. Activités générales	%	%	%	%	%
1. Activités liées à l'insertion	%	%	%	%	%
2. Produits et services	%	%	%	%	%
3. Services sociopolitiques	%	%	%	%	%
MONTANT en %	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
IV. Commentaires					
<i>Expliquez les motifs (entraide, charité, engagement social, choix politique/militance,...) de l'engagement des différents volontaires ? Sont-ils membres de l'organisation ?</i>					
<i>Est-ce que l'organisation essaye de développer le travail volontaire ? (Oui = 1 Non = 0)</i>					
<i>Pourquoi ?</i>					
<i>Quelle est l'importance de ces ressources pour remplir les objectifs de l'organisation (économique au sens de l'activité de production, social et politique) ?</i>					
<i>Autres commentaires</i>					
Tableaux 7. Hybridation des ressources				Code	1
Tableau 7.1. Hybridation des ressources en % des ressources monétaires					
L'origine des ressources	Des particuliers	Du secteur privé	Du secteur public	Du Tiers secteur	en % des ress mon.
Type de ressources en % des ressources monétaires					
1. Ressources monétaires					
1. La vente de biens et services	%	%	%	%	%
2. Les subsides			%		%
3. Dons, cotisations,...	%	%	%	%	%
4. Revenus d'avoirs (actions, d'obligations,...)		%	%	%	%
Montant (1) en % des ressources monétaires	%	%	%	%	%

2. Ressources non-monétaires					
5. Valorisation des aides non-monétaires et subsides indirects	%	%	%	%	%
6. Valorisation des contributions volontaires	%	%	%	%	%
Montant (2) en % des ressources monétaires	%	%	%	%	%
Montant (1+2) en % des ressources monétaires	%	%	%	%	%
Tableau 7.2. Hybridation des ressources en % des ressources totales					
L'origine des ressources	Des particuliers	Du secteur privé	Du secteur public	Du Tiers secteur	en % des ressources totales
Type de ressources en % des ressources totales					
1. Ressources monétaires					
1. La vente de biens et services	%	%	%	%	%
2. Les subsides			%		%
3. Dons, cotisations,...	%	%	%	%	%
4. Revenus d'avoirs (actions, d'obligations,...)		%	%	%	%
Montant (1) en % des ressources totales	%	%	%	%	%
2. Ressources non-monétaires					
5. Valorisation des aides non-monétaires et subsides indirects	%	%	%	%	%
6. Valorisation des contributions volontaires	%	%	%	%	%
Montant (2) en % des ressources totales	%	%	%	%	%
Montant (1+2) en % des ressources totales	%	%	%	%	%
III. L'UTILISATION DU SURPLUS ET L'« ENCASTREMENT » DES ACTIVITES ECONOMIQUES					
1. Utilisation du surplus	code 1				

<i>Si vous avez des règles formelles pour affecter le surplus, quelles sont-elles ?</i>	
<i>Si vous n'avez pas de règles formelles, comment affectez-vous le surplus éventuellement dégagé ?</i>	
Dans quels domaines et pour quels montants avez-vous utilisé le surplus (en pourcentage) ?	
Personnel administratif	%
Personnel technique	%
Bâtiments	%
Equipement technique	%
Equipement général	%
Achat de services, <i>spécifiez</i> :	%
Cofinancement de programmes publics	%
Augmentation du salaire des managers	%
Autre (<i>spécifiez</i>)	%
Non spécifié, dans la réserve générale	%
Est-ce que votre organisation fait des dons ou aide des groupes spécifiques ? Oui = 1, Non = 0	
<i>Quelle organisation a reçu votre don ou aide ? (en argent ou en temps) (2 = importance élevée ; 1 = faible importance ; 0 = non)</i>	
Association	
Syndicat	
Commune	
Organisation locale	
<i>Spécifiez</i>	
...	
...	
Entreprise	
Employés	
Membres	
Autre(s) particulier(s)	
<i>Spécifiez</i>	
...	
...	
...	
Autre	
<i>Spécifiez</i>	
...	
...	
...	
2. Les canaux de mobilisation des ressources monétaires et non-monétaires	

	Ressources de particuliers	Ressources du secteur privé	Ressources du secteur public	Ressources du Tiers secteur
— Mentionnez les postes des trois membres de l'organisation qui, selon vous, sont les plus influents dans la mobilisation des ressources de l'organisation.				
— Identifiez trois (ou plus) acteurs extérieurs à l'organisation qui sont les plus significatifs pour la mobilisation des ressources par l'organisation — Expliquez la nature de la relation avec ces acteurs extérieurs ces deux dernières années.				
— Est-ce que des membres de l'organisation ont des relations personnelles, hors travail, avec des acteurs extérieurs à l'organisation ? Qui sont ces acteurs (fonction et organisation) ? Est-ce que ces relations personnelles sont importantes pour mobiliser des ressources pour l'organisation ?				
Si l'organisation fait partie d'un réseau ou d'une fédération, quel est l'effet de cette appartenance sur la mobilisation des ressources ?				

A.7. MASQUE EXCELL D'ENCODAGE DES RESSOURCES MOBILISEES PAR LES COOPERATIVES POPULAIRES DANS L'ETAT DE RIO DE JANEIRO

CODE DE L'ORGANISATION :	1				
TYPE D'ORGANISATION :					
1. LES RESSOURCES MONETAIRES EN 2005					
Tableau 0. Informations générales					
	En argent	En %			
Montant des ressources monétaires		%			
Montant des ressources non-monétaires		%			
Montant des ressources		%			
Surplus ou perte		%			
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
<i>Quelle a été la tendance du revenu total ces trois dernières années ?</i>					
<i>Quelles sont les raisons de cette tendance ?</i>					
<i>Quelles sont les principales difficultés financières et les principaux avantages financiers de votre organisation ?</i>					
Tableaux 1 : La vente de biens et services (1.1)				code	1
Tableau 1.I. Les principaux acheteurs					
L'origine des ressources	des particuliers	du secteur privé	du secteur public	du Tiers secteur (au sens européen du terme)	Montant en monnaie
Les principaux acheteurs					
a. Particuliers :	%				
b. Secteur privé :		%			
b.1. Entreprises privées		%			
b.2. Autres organisations		%			

(spécifiez) :					
c. Secteur public :			%		
c.1. Entreprises publiques ou semi-publiques			%		
c.2. Institutions publiques ou semi-publiques européennes ou d'Amérique du Nord (= ressources de la <i>coopération internationale</i>)			%		
c.3. Institutions publiques ou semi-publiques fédérales			%		
c.3.1. <i>SENAES</i>			%		
c.3.2. Autres institutions publiques ou semi-publiques fédérales			%		
c.4. Institutions publiques ou semi-publiques du niveau de l'Etat fédéré			%		
c.5. Institutions publiques ou semi-publiques municipales			%		
c.6. Autres (spécifiez) :			%		
d. "Tiers secteur" (au sens européen du terme) :				%	
d.1. "ONGs" (fondations ou associations)				%	
d.1.2. Une structure d'appui du groupe				%	
d.1.2. Autres ONGs				%	
d.2. Coopérativisme				%	
d.2.1. Coopérativisme traditionnel				%	
d.2.2. Coopérativisme populaire (coopératives, associations ou groupes informels)				%	
d.2.3. Entreprises récupérées autogérées				%	
d.3. Forums d'économie solidaire				%	
d.3.1. Forum micro-régional ou municipal				%	
d.3.2. Forum de l'Etat				%	
d.3.3. FBES				%	
d.4. Autres (spécifiez) :				%	
MONTANT en %	%	%	%	%	%

NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires

Table 1.II. Quels biens ou services sont vendus ?					
L'origine des ressources	des particuliers En argent	du secteur privé En argent	du secteur public En argent	du Tiers secteur En argent	Montant en %
Quels biens et services sont vendus ?					
1. Artisanat					%
1.a. Couture, broderie, etc.					%
1.b. Papeterie avec du papier recyclé et/ou récupéré					%
1.c. Paniers, etc.					%
2. Produits médicaux et de beauté à base de plantes + massages					%
3. Culinaire					%
4. Construction d'immeubles					%
5. Récolte et tri de déchets					%
6. Industrie de transformation					%
7. Imprimerie					%
8. Services aux entreprises					%
9. Soins de santé					%
MONTANT en %	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 1.II. Quels biens et services sont vendus ? En %					
L'origine des ressources	des particuliers en %	du secteur privé en %	du secteur public en %	du Tiers secteur en %	Montant en % des ventes
Quels biens et services sont vendus ?					
1. Artisanat	%	%	%	%	%
1.a. Couture, broderie, etc.	%	%	%	%	%
1.b. Papeterie avec du papier recyclé et/ou récupéré	%	%	%	%	%
1.c. Paniers, etc.	%	%	%	%	%
2. Produits médicaux et de beauté à base de plantes + massages	%	%	%	%	%
3. Culinaire	%	%	%	%	%
4. Construction d'immeubles	%	%	%	%	%
5. Récolte et tri de déchets	%	%	%	%	%
6. Industrie de transformation	%	%	%	%	%
7. Imprimerie	%	%	%	%	%
8. Services aux entreprises	%	%	%	%	%

9. Soins de santé	%	%	%	%	%
MONTANT en %	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 1.III. Les relations					
L'origine des ressources	des particuliers En argent	du secteur privé En argent	du secteur public En argent	du Tiers secteur En argent	Montant en %
Les relations					
Achat motivé par les activités sociales et/ou politiques					%
Achat non motivé par les activités sociales et/ou politiques, importe uniquement le rapport qualité-prix					%
Pas de réponse					%
MONTANT en %	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 1.III. Les relations en %					
L'origine des ressources	des particuliers en %	du secteur privé en %	du secteur public en %	du Tiers secteur en %	Montant en % des ventes
Les relations					
Achat motivé par les activités sociales et/ou politiques	%	%	%	%	%
Achat non motivé par les activités sociales et/ou politiques, importe uniquement le rapport qualité-prix	%	%	%	%	%
Pas de réponse	%	%	%	%	%
MONTANT en %	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
IV. Commentaires des tableaux 1					
<i>Quelles sont les difficultés de l'organisation dans la mobilisation de ces ressources ?</i>					
<i>mais aussi ses spécificités, ses partenariats originiaux...</i>					
<i>Expliquez comment la vente de biens et services est également motivée par les activités sociales et/ou politiques de l'organisation ?</i>					
<i>Est-ce que ces ressources remplissent les objectifs de l'organisation ?</i>					

<i>Autres commentaires</i>					
Tableaux 2. Les subsides directs (1.2)					code 1
Tableau 2.I. Les principaux financeurs					
L'origine des ressources	des particuliers	du secteur privé	du secteur public en argent	du Tiers secteur	Montant en %
Les principaux financeurs					
c.1. Entreprises publiques ou semi-publiques					%
c.2. Institutions publiques ou semi-publiques européennes ou d'Amérique du Nord (= ressources de la coopération internationale)					%
c.3. Institutions publiques ou semi-publiques fédérales					%
c.3.1. <i>SENAES</i>					%
c.3.2. Autres institutions publiques ou semi-publiques fédérales					%
c.4. Institutions publiques ou semi-publiques du niveau de l'Etat fédéré					%
c.5. Institutions publiques ou semi-publiques municipales					%
c.6. Autres (spécifiez) :					%
MONTANT en %			%		%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 2.II. Objectif du financement et pour quels types de services					
L'origine des ressources	des particuliers	du secteur privé	du secteur public en argent	du Tiers secteur	Montant en %
Objectif du financement et pour quels types de services					
0. Activités générales					%
1. Création de travail et revenu					%
1.1. Création de nouveaux postes de travail (autonomes et durables)					%

1.4. Formation professionnelle et/ou citoyenne					%
1.5. Accompagnement social					%
1.7. Autre :					%
2. Produits et services (spécifiez) :					%
3. Activités politiques (spécifiez) :					%
MONTANT en %			%		%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 2.III. Type de relation					
L'origine des ressources	des particuliers	du secteur privé	du secteur public en argent	du Tiers secteur	Montant en %
Type de relation					
Subsides issus d'une régulation tutélaire					%
Subsides issus d'accords négociés					%
Subsides issus d'une régulation par projets (appels à projets)					%
Autre (spécifiez) :					%
MONTANT en %					%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
IV. Commentaires des tableaux 2					
<i>Quels sont les difficultés de l'organisation pour la mobilisation de ces ressources ?</i>					
<i>mais aussi ses spécificités, ses partenariats originiaux...</i>					
<i>Expliquez comment ces financements sont alloués (détails de la relation : tutélaire, négociée, par projets, etc.) ?</i>					
<i>Est-ce que ces ressources remplissent les objectifs de l'organisation (économique au sens de l'activité de production, social et politique) ?</i>					
<i>Autres commentaires</i>					
Tableaux 3. Les donations monétaires				code	1
Tableau 3.I. Les principaux donateurs					

L'origine des ressources	des particuliers en argent	du secteur privé en argent	du secteur public en argent	du Tiers secteur En argent	Montant en %
Les principaux donateurs					
a. Particuliers :					%
a.1. Clients-usagers privés					%
a.2. Travailleurs					%
a.3. Administrateurs (structures formelles, éventuellement travailleurs aussi)					%
a.4. Leaders (structures informelles, travailleurs aussi)					%
a.5. Bénévoles (externes au groupe)					%
a.5.1. Européen ou Américain du Nord « sensibilisé »					%
a.5.2. Autres bénévoles (brésiliens)					%
a.6. Autres (spécifiez) :					%
b. Secteur privé :					%
b.1. Entreprises privées					%
b.2. Autres organisations (spécifiez) :					%
c. Secteur public :					%
c.1. Entreprises publiques ou semi-publiques					%
c.2. Institutions publiques ou semi-publiques européennes ou d'Amérique du Nord (= ressources de la <i>coopération internationale</i>)					%
c.3. Institutions publiques ou semi-publiques fédérales					%
c.3.1. <i>SENAES</i>					%
c.3.2. Autres institutions publiques ou semi- publiques fédérales					%
c.4. Institutions publiques ou semi-publiques du niveau de l'Etat fédéré					%
c.5. Institutions publiques ou semi-publiques municipales					%
c.6. Autres (spécifiez) :					%
d. "Tiers secteur" (au sens					%

eupéen du terme) :					
d.1. "ONGs" (fondations ou associations)					%
d.1.2. Une structure d'appui du groupe					%
d.1.2. Autres ONGs					%
d.2 Coopérativisme					%
d.2.1. Coopérativisme traditionnel					%
d.2.2. Coopérativisme populaire (coopératives, associations ou groupes informels)					%
d.2.3. Entreprises récupérées autogérées					%
d.3. Forums d'économie solidaire					%
d.3.1. Forum micro-régional ou municipal					%
d.3.2. Forum de l'Etat					%
d.3.3. FBES					%
d.4. Autres (spécifiez) :					%
MONTANT en %	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 3.II.a. Type de donations					
L'origine des ressources	Des particuliers en argent	du secteur privé en argent	du secteur public en argent	du Tiers secteur En argent	Montant en %
Type de donations					
Cotisation obligatoire pour l'achat de services					%
Cotisation ordinaire					%
Don					%
Mécénat					%
Autres (spécifiez) :					%
MONTANT en %	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 3.II.a. Type de donations en %					
L'origine des ressources	Des particuliers	du secteur privé	du secteur public	du Tiers secteur	Montant en % des donations

Type de donations	en %	en %	en %	en %	
Cotisation obligatoire pour l'achat de services	%	%	%	%	%
Cotisation ordinaire	%	%	%	%	%
Don	%	%	%	%	%
Mécénat	%	%	%	%	%
Autres (spécifiez) :	%	%	%	%	%
MONTANT en %	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 3.II.b. Donations pour quels types de services					
L'origine des ressources	des particuliers en argent	du secteur privé en argent	du secteur public en argent	du Tiers secteur En argent	Montant en %
Donations pour quels types de services					
0. Activités générales					%
1. Création de travail et revenu					%
2. Produits et services (spécifiez)					%
3. Activités politiques (spécifiez)					%
MONTANT en %	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 3.II.b. Donations pour quels types de services en %					
L'origine des ressources	des particuliers en %	du secteur privé en %	du secteur public en %	du Tiers secteur en %	Montant en % des donations
Donations pour quels types de services					
0. Activités générales	%	%	%	%	%
1. Création de travail et revenu	%	%	%	%	%
2. Produits et services (spécifiez)	%	%	%	%	%
3. Activités politiques (spécifiez)	%	%	%	%	%
MONTANT en %	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 3.III. Les relations entre les donateurs et l'organisation					
L'origine des ressources	des particuliers	du secteur privé	du secteur public	du Tiers secteur	Montant en %

Les relations :	en argent	en argent	en argent	En argent	
Entraide					%
Charité					%
Engagement social					%
Choix politique / militance					%
Politiques de marketing des entreprises					%
Autre (spécifiez) :					%
MONTANT en %	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 3.III. Les relations entre les donateurs et l'organisation en %					
L'origine des ressources	des particuliers	du secteur privé	du secteur public	du Tiers secteur	Montant en % des donations
Les relations :	en %	en %	en %	en %	
Entraide	%	%	%	%	%
Charité	%	%	%	%	%
Engagement social	%	%	%	%	%
Choix politique / militance	%	%	%	%	%
Politiques de marketing des entreprises	%	%	%	%	%
Autre (spécifiez) :	%	%	%	%	%
MONTANT	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
IV. Commentaires des tableaux 3					
<i>Quels sont les relations entre les donateurs et l'organisation (entraide, charité, engagement social, choix politique / militance, politiques de marketing des entreprises, etc.)?</i>					
<i>Est-ce que les donateurs sont membres de l'organisation, autrement dit sont aussi des travailleurs ? Comment ont-ils connu l'organisation ?</i>					
<i>Quelle est l'importance de ces ressources pour remplir les objectifs de l'organisation (économique au sens de l'activité de production, social et politique) ?</i>					
<i>Autres commentaires</i>					
Tableaux 4. Ressources d'actions, d'obligations,... (revenu d'avoirs)					
					code 1
Tableau 4.I. Les principales origines des actions, obligations, etc.					

L'origine des ressources	des particul iers	du secteur privé en argent	du secteur public en argent	Du Tiers secteur En argent	Montant en %
Principales ressources d'actions, d'obligations,...					
b. Secteur privé :					%
b.1. Entreprises privées					%
b.2. Autres organisations					%
(spécifiez) :					%
c. Secteur public :					%
c.1. Entreprises publiques ou semi-publiques					%
c.2. Institutions publiques ou semi-publiques européennes ou d'Amérique du Nord (= ressources de la <i>coopération internationale</i>)					%
c.3. Institutions publiques ou semi-publiques fédérales					%
c.3.1. <i>SENAES</i>					%
c.3.2. Autres institutions publiques ou semi-publiques fédérales					%
c.4. Institutions publiques ou semi-publiques du niveau de l'Etat fédéré					%
c.5. Institutions publiques ou semi-publiques municipales					%
c.6. Autres (spécifiez) :					%
d. "Tiers secteur" (au sens européen du terme) :					%
d.1. "ONGs" (fondations ou associations)					%
d.1.2. Une structure d'appui du groupe					%
d.1.2. Autres ONGs					%
d.2. Coopérationisme					%
d.2.1. Coopérationisme traditionnel					%
d.2.2. Coopérationisme populaire (coopératives, associations ou groupes informels)					%
d.2.3. Entreprises récupérées autogérées					%
d.3. Forums d'économie solidaire					%
d.3.1. Forum micro- régional ou municipal					%
d.3.2. Forum de l'Etat					%

d.3.3. FBES					%
d.4. Autres (spécifiez) :					%
MONTANT en %		%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 4.2. Les motivations de ces investissements					
L'origine des ressources	Des particuliers	du secteur privé en argent	du secteur public en argent	Du Tiers secteur En argent	Montant en %
Les motivations de ces investissements					
Seulement pour le dividende					%
Aussi pour soutenir des projets sociaux ou locaux...					%
Autres (spécifiez) :					%
MONTANT		%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 4.2. Les motivations de ces investissements en %					
L'origine des ressources	des particuliers	du secteur privé	du secteur public	Du Tiers secteur	Montant en % des actions ...
Les motivations de ces investissements		en %	en %	en %	
Seulement pour le dividende		%	%	%	%
Aussi pour soutenir des projets sociaux ou locaux...		%	%	%	%
Autres (spécifiez) :		%	%	%	%
MONTANT		%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
IV. Commentaires					
<i>Expliquez les motivations de ces investissements, par exemple : seulement pour le dividende, ou aussi pour soutenir des projets sociaux ou locaux...</i>					
<i>Quelle est l'importance de ces ressources pour remplir les objectifs de l'organisation (économique au sens de l'activité de production, social et politique) ?</i>					
<i>Autres commentaires</i>					
2. LES RESSOURCES NON-MONÉTAIRES EN 2005					
code					1
Tableaux 5. Valorisation des subsides indirects (2.1.)					

Tableau 5.I.a Les principaux apporteurs directs de ressources					
L'origine directe des ressources	des particuliers en argent	du secteur privé en argent	du secteur public en argent	Du Tiers secteur En argent	Montant en %
Principaux apporteurs directs de ressources					
a. Particuliers :					%
b. Secteur privé :					%
b.1. Entreprises privées					%
b.2. Autres organisations					%
(spécifiez) :					
c. Secteur public :					%
c.1. Entreprises publiques ou semi-publiques					%
c.2. Institutions publiques ou semi-publiques européennes ou d'Amérique du Nord (= ressources de la coopération internationale)					%
c.3. Institutions publiques ou semi-publiques fédérales					%
c.3.1. SENAES					%
c.3.2. Autres institutions publiques ou semi-publiques fédérales					%
c.4. Institutions publiques ou semi-publiques du niveau de l'Etat fédéré					%
c.5. Institutions publiques ou semi-publiques municipales					%
c.6. Autres (spécifiez) :					%
d. "Tiers secteur" (au sens européen du terme) :					%
d.1. "ONGs" (fondations ou associations)					%
d.1.2. Une structure d'appui du groupe					%
d.1.2. Autres ONGs					%
d.2 Coopérativisme					%
d.2.1. Coopérativisme traditionnel					%
d.2.2. Coopérativisme populaire (coopératives, associations ou groupes informels)					%
d.2.3. Entreprises récupérées autogérées					%
d.3. Forums d'économie solidaire					%

d.3.1. Forum micro-régional ou municipal					%
d.3.2. Forum de l'Etat					%
d.3.3. FBES					%
d.4. Autres (spécifiez) :					%
MONTANT en %	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					

Tableau 5.I.b L'entité publique fournissant, au départ, les ressources

L'origine directe des ressources	"ONGs"		Forums d'économie solidaire			Autre	Montant en %
	Une structure d'appui du groupe	Autres ONGs	Forum micro-régional ou municipal	Forum de l'Etat	FBES		
L'entité publique fournissant, au départ, les ressources							
c. Secteur public :							
c.1. Entreprises publiques ou semi-publiques							%
c.2. Institutions publiques ou semi-publiques européennes ou d'Amérique du Nord (= ressources de la coopération internationale)							%
c.3. Institutions publiques ou semi-publiques fédérales							%
c.3.1. SENAES							%
c.3.2. Autres institutions publiques ou semi-publiques fédérales							%
c.4. Institutions publiques ou semi-publiques du niveau de l'Etat fédéré							%
c.5. Institutions publiques ou semi-publiques municipales							%
c.6. Autres (spécifiez) :							%
MONTANT en %	%	%	%	%	%	%	%

NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires

Tableau 5.I.b L'entité publique fournissant, au départ, les ressources en %

L'origine directe des ressources	"ONGs"		Forums d'économie solidaire			Autre	Montant en % des subside ind.
	Une structure d'appui du groupe	Autres ONGs	Forum micro-régional ou municipal	Forum de l'Etat	FBES		

	pe						
L'entité publique fournissant, au départ, les ressources	en %	en %	en %	en %	en %	en %	
c. Secteur public :							
c.1. Entreprises publiques ou semi-publiques	%	%	%	%	%	%	%
c.2. Institutions publiques ou semi-publiques européennes ou d'Amérique du Nord (= ressources de la <i>coopération internationale</i>)	%	%	%	%	%	%	%
c.3. Institutions publiques ou semi-publiques fédérales	%	%	%	%	%	%	%
c.3.1. <i>SENAES</i>	%	%	%	%	%	%	%
c.3.2. Autres institutions publiques ou semi-publiques fédérales	%	%	%	%	%	%	%
c.4. Institutions publiques ou semi-publiques du niveau de l'Etat fédéré	%	%	%	%	%	%	%
c.5. Institutions publiques ou semi-publiques municipales	%	%	%	%	%	%	%
c.6. Autres (spécifiez) :	%	%	%	%	%	%	%
MONTANT en %	%	%	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires							
Tableau 5.II.b Les types de subsides indirects							
L'origine directe des ressources	Des particuliers En argent	du secteur privé en argent	du secteur public en argent	Du Tiers secteur En argent	Montant en %		
Les types de subsides indirects							
1. Mise à disposition					% %		
1.1. Mise à disposition de personnel							
1.1.1. Formation (technique et/ou politique) et accompagnement du groupe en général					% %		
1.1.2. Formation ponctuelle (technique et/ou politique)					% %		
1.1.2. Autre (spécifiez) : <i>payement du conducteur du camion</i>					% %		
1.2. Mise à disposition d'espace, de bâtiments					% %		
1.2.1. Pour produire					% %		

1.2.2. Pour vendre					%
1.2.3. Autre (spécifiez) :					%
1.3. Mise à disposition d'équipement, de matériel de production					%
<u>2. "Donation" en nature</u>					%
2.1. Donation d'espace, de bâtiments					%
2.2. Donation d'équipement, de matériel de production					%
2.3. Financement de voyages (de formation, rencontre, échanges, organisation politique,...)					%
2.4. Financement de foires (transport, alimentation, espace de vente, etc.)					%
<u>3. Avantages d'emprunts à faible taux d'intérêt</u>					%
<u>4. Déduction ou exonération</u>					%
4.1. de contributions sociales					%
4.2. d'impôts pour l'achat de services à l'organisation					%
4.3. d'impôts pour l'organisation					%
<u>5. Autres (spécifiez) :</u>					%
MONTANT en %	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 5.II.b Les types de subsides indirects en %					
L'origine directe des ressources	Des particuliers	du secteur privé	du secteur public	Du Tiers secteur	Montant en % des subs. ind.
Les types de subsides indirects	en %	en %	en %	en %	
<u>1. Mise à disposition</u>	%	%	%	%	%
1.1. Mise à disposition de personnel		%	%	%	%
1.1.1. Formation (technique et/ou politique) et accompagnement du groupe en général		%	%	%	%
1.1.2. Formation ponctuelle (technique et/ou politique)		%	%	%	%
1.1.2. Autre (spécifiez) :		%	%	%	%
1.2. Mise à disposition	%	%	%	%	%

d'espace, de bâtiments					
1.2.1. Pour produire	%	%	%	%	%
1.2.2. Pour vendre	%	%	%	%	%
1.2.3. Autre (spécifiez) :	%	%	%	%	%
1.3. Mise à disposition	%	%	%	%	%
d'équipement, de matériel de production					
<u>2. "Donation" en nature</u>	%	%	%	%	%
2.1. Donation d'espace, de bâtiments	%	%	%	%	%
2.2. Donation d'équipement, de matériel de production	%	%	%	%	%
2.3. Financement de voyages (de formation, rencontre, échanges, organisation politique,...)	%	%	%	%	%
2.4. Financement de foires (transport, alimentation, espace de vente, etc.)	%	%	%	%	%
<u>3. Avantages d'emprunts à faible taux d'intérêt</u>	%	%	%	%	%
<u>4. Déduction ou exonération</u>			%		%
4.1. de contributions sociales			%		%
4.2. d'impôts pour l'achat de services à l'organisation			%		%
4.3. d'impôts pour l'organisation			%		%
<u>5. Autres (spécifiez) :</u>	%	%	%	%	%
MONTANT en %	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 5.II.c Pour quels types de services					
L'origine directe des ressources	Des particuliers En argent	du secteur privé en argent	du secteur public en argent	Du Tiers secteur En argent	Montant en %
Les types de services					
0. Activités générales					%
1. Création de travail et revenu					%
1.1. Création de nouveaux postes de travail (autonomes et durables)					%
1.4. Formation professionnelle et/ou citoyenne					%
1.5. Accompagnement social					%
1.7. Autre :					%
2. Produits et services (spécifiez) :					%

3. Activités politiques (spécifiez) :					%
MONTANT en %	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 5.II.c Pour quels types de services en %					
L'origine directe des ressources	Des particuliers	du secteur privé	du secteur public	Du Tiers secteur	Montant en % des subs. ind.
Les types de services	en %	en %	en %	en %	
0. Activités générales	%	%	%	%	%
1. Création de travail et revenu	%	%	%	%	%
1.1. Création de nouveaux postes de travail (autonomes et durables)	%	%	%	%	%
1.4. Formation professionnelle et/ou citoyenne	%	%	%	%	%
1.5. Accompagnement social	%	%	%	%	%
1.7. Autre :	%	%	%	%	%
2. Produits et services (spécifiez) :	%	%	%	%	%
3. Activités politiques (spécifiez) :	%	%	%	%	%
MONTANT en %	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 5.III. Types de relation					
L'origine directe des ressources	Des particuliers	du secteur privé	du secteur public	Du Tiers secteur	Montant en %
La relation entre les apporteurs directs de ressources et l'organisation	En argent	en argent	en argent	En argent	
Régulation tutélaire					%
Accords négociés					%
Régulation par projets (appels à projets)					%
Option de l'apporteur de ressources d'appuyer cette organisation					%
Autre (spécifiez) :					%
MONTANT en %	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 5.III. Types de relations en %					
L'origine directe des ressources	Des particuliers	du secteur privé	du secteur public	du Tiers secteur	Montant en % des subs. ind.

La relation entre les apporteurs directs de ressources et l'organisation	en %	en %	en %	en %	
Régulation tutélaire	%	%	%	%	%
Accords négociés	%	%	%	%	%
Régulation par projets (appels à projets)	%	%	%	%	%
Option de l'apporteur de ressources d'appuyer cette organisation	%	%	%	%	%
Autre (spécifiez) :	%	%	%	%	%
MONTANT en %	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
IV. Commentaires					
<i>Expliquez les relations entre les apporteurs de ressources et l'organisation et l'objet des subsides indirects ?</i>					
<i>Quelle est l'importance de ces ressources pour remplir les objectifs de l'organisation (économique au sens de l'activité de production, social et politique) ?</i>					
<i>Autres commentaires</i>					
Tableaux 6. Valorisation des aides indirectes issues de la redistribution volontaire (2.1.)					
Tableau 6.I. Les principaux apporteurs de ressources					
L'origine des ressources	Des particuliers En argent	du secteur privé en argent	du secteur public en argent	Du Tiers secteur En argent	Montant en %
Principaux apporteurs de ressources					
a. Particuliers :					%
b. Secteur privé :					%
b.1. Entreprises privées					%
b.2. Autres organisations (spécifiez) :					%
d. "Tiers secteur" (au sens européen du terme) :					%
d.1. "ONGs" (fondations ou associations)					%
d.1.2. Une structure d'appui du groupe					%
d.1.2. Autres ONGs					%
d.2 Coopérativisme					%
d.2.1. Coopérativisme traditionnel					%

d.2.2. Coopérativisme populaire (coopératives, associations ou groupes informels)					%
d.2.3. Entreprises récupérées autogérées					%
d.3. Forums d'économie solidaire					%
d.3.1. Forum micro-régional ou municipal					%
d.3.2. Forum de l'Etat					%
d.3.3. FBES					%
d.4. Autres (spécifiez) :					%
MONTANT en %	%	%		%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 6.II.b Les types d'aides indirectes					
L'origine des ressources	des particuliers En argent	du secteur privé en argent	du secteur public en argent	Du Tiers secteur En argent	Montant en %
Les types d'aides indirectes					%
<u>1. Mise à disposition</u>					%
1.1. Mise à disposition de personnel					%
1.1.1. Formation (technique et/ou politique) et accompagnement du groupe en général					%
1.1.2. Formation ponctuelle (technique et/ou politique)					%
1.1.2. Autre (spécifiez) :					%
1.2. Mise à disposition d'espace, de bâtiments					%
1.2.1. Pour produire					%
1.2.2. Pour vendre					%
1.2.3. Autre (spécifiez) :					%
1.3. Mise à disposition d'équipement, de matériel de production					%
<u>2. "Donation" en nature</u>					%
2.1. Donation d'espace, de bâtiments					%
2.2. Donation d'équipement, de matériel de production					%
2.3. Financement de voyages (de formation, rencontre, échanges, organisation politique,...)					%

2.4. Financement de foires (transport, alimentation, espace de vente, etc.)					%
3. Avantages d'emprunts à faible taux d'intérêt					%
4. Autres (spécifiez) :					%
MONTANT en %	%	%		%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 6.II.b Les types d'aides indirectes en %					
L'origine des ressources	Des particul iers	du secteur privé	du secteur public	Du Tiers secteur	Montan t en % des aides ind.
Les types d'aides indirectes	en %	en %	en %	en %	
<u>1. Mise à disposition</u>	%	%		%	%
1.1. Mise à disposition de personnel		%		%	%
1.1.1. Formation (technique et/ou politique) et accompagnement du groupe en général		%		%	%
1.1.2. Formation ponctuelle (technique et/ou politique)		%		%	%
1.1.2. Autre (spécifiez) :		%		%	%
1.2. Mise à disposition d'espace, de bâtiments	%	%		%	%
1.2.1. Pour produire	%	%		%	%
1.2.2. Pour vendre	%	%		%	%
1.2.3. Autre (spécifiez) :	%	%		%	%
1.3. Mise à disposition d'équipement, de matériel de production	%	%		%	%
<u>2. "Donation" en nature</u>	%	%		%	%
2.1. Donation d'espace, de bâtiments	%	%		%	%
2.2. Donation d'équipement, de matériel de production	%	%		%	%
2.3. Financement de voyages (de formation, rencontre, échanges, organisation politique,...)	%	%		%	%
2.4. Financement de foires (transport, alimentation, espace de vente, etc.)	%	%		%	%
3. Avantages d'emprunts à faible	%	%		%	%

taux d'intérêt					
4. Autres (spécifiez) :	%	%		%	%
MONTANT en %	%	%		%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 6.II.c Pour quels types de services					
L'origine des ressources	Des particuliers En argent	du secteur privé en argent	du secteur public en argent	Du Tiers secteur En argent	Montant en %
Les types de services					
0. Activités générales					%
1. Création de travail et revenu					%
1.1. Création de nouveaux postes de travail (autonomes et durables)					%
1.4. Formation professionnelle et/ou citoyenne					%
1.5. Accompagnement social					%
1.7. Autre :					%
2. Produits et services (spécifiez) :					%
3. Activités politiques (spécifiez) :					%
MONTANT en %	%	%		%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 6.II.c Pour quels types de services en %					
L'origine des ressources	des particuliers	du secteur privé	du secteur public	Du Tiers secteur	Montant en % des aides ind.
Les types de services	en %	en %	en %	en %	
0. Activités générales	%	%		%	%
1. Création de travail et revenu	%	%		%	%
1.1. Création de nouveaux postes de travail (autonomes et durables)	%	%		%	%
1.4. Formation professionnelle et/ou citoyenne	%	%		%	%
1.5. Accompagnement social	%	%		%	%
1.7. Autre :	%	%		%	%
2. Produits et services (spécifiez) :	%	%		%	%
3. Activités politiques (spécifiez) :	%	%		%	%
MONTANT en %	%	%		%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 6.III. Types de relation					

L'origine des ressources	des particuliers en argent	du secteur privé en argent	du secteur public en argent	Du Tiers secteur En argent	Montant en %
La relation entre les apporteurs de ressources et l'organisation					
Régulation tutélaire					%
Accords négociés					%
Régulation par projets (appels à projets)					%
Option de l'apporteur de ressources d'appuyer cette organisation					%
Entraide					%
Charité					%
Engagement social					%
Choix politique / militance					%
Politiques de marketing des entreprises					%
Autre (spécifiez) :					%
MONTANT en %	%	%		%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 6.III. Types de relation en %					
L'origine des ressources	des particuliers	du secteur privé	du secteur public	Du Tiers secteur	Montant en % des aides ind.
La relation entre les apporteurs de ressources et l'organisation	en %	en %	en %	en %	
Régulation tutélaire		%		%	%
Accords négociés		%		%	%
Régulation par projets (appels à projets)		%		%	%
Option de l'apporteur de ressources d'appuyer cette organisation		%		%	%
Entraide	%	%			%
Charité	%	%			%
Engagement social	%	%			%
Choix politique / militance	%	%			%
Politiques de marketing des entreprises	%	%			%
Autre (spécifiez) :	%	%			%
MONTANT en %	%	%		%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
IV. Commentaires					
<i>Expliquez les relations entre les apporteurs de ressources et l'organisation et l'objet des</i>					

<i>aides indirectes ?</i>					
<i>Quelle est l'importance de ces ressources pour remplir les objectifs de l'organisation (économique au sens de l'activité de production, social et politique) ?</i>					
<i>Autres commentaires</i>					
Tableaux 7. Valorisation des aides indirectes issues de la réciprocité (2.1.)					
Tableau 7.I. Les principaux apporteurs de ressources					
L'origine des ressources	Des particuliers En argent	du secteur privé en argent	du secteur public en argent	Du Tiers secteur En argent	Montant en %
Principaux apporteurs de ressources					
a. Particuliers :					%
a.1. Clients-usagers privés					%
a.2. Travailleurs					%
a.3. Administrateurs (structures formelles, éventuellement travailleurs aussi)					%
a.4. Leaders (structures informelles, travailleurs aussi)					%
a.5. Bénévoles (externes au groupe)					%
a.5.1. Européen ou Américain du Nord « sensibilisé »					%
a.5.2. Autres bénévoles (brésiliens)					%
a.6. Autres (spécifiez) :					%
b. Secteur privé :					%
b.1. Entreprises privées					%
b.2. Autres organisations (spécifiez) :					%
d. "Tiers secteur" (au sens européen du terme) :					%
d.1. "ONGs" (fondations ou associations)					%
d.1.2. Une structure d'appui du groupe					%
d.1.2. Autres ONGs					%
d.2 Coopérativisme					%
d.2.1. Coopérativisme traditionnel					%

d.2.2. Coopérativisme populaire (coopératives, associations ou groupes informels)					%
d.2.3. Entreprises récupérées autogérées					%
d.3. Forums d'économie solidaire					%
d.3.1. Forum micro-régional ou municipal					%
d.3.2. Forum de l'Etat					%
d.3.3. FBES					%
d.4. Autres (spécifiez) :					%
MONTANT en %	%	%		%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 7.II.b Les types d'aides indirectes					
L'origine des ressources	Des particuliers En argent	du secteur privé en argent	du secteur public en argent	Du Tiers secteur En argent	Montant en %
Les types d'aides indirectes					
<u>1. Mise à disposition</u>					%
1.1. Mise à disposition de personnel					%
1.1.1. Formation (technique et/ou politique) et accompagnement du groupe en général					%
1.1.2. Formation ponctuelle (technique et/ou politique)					%
1.1.2. Autre (spécifiez) :					%
1.2. Mise à disposition d'espace, de bâtiments					%
1.2.1. Pour produire					%
1.2.2. Pour vendre					%
1.2.3. Autre (spécifiez) :					%
1.3. Mise à disposition d'équipement, de matériel de production					%
<u>2. "Donation" en nature</u>					%
2.1. Donation d'espace, de bâtiments					%
2.2. Donation d'équipement, de matériel de production					%
2.3. Financement de voyages (de formation, rencontre, échanges, organisation politique,...)					%

2.4. Financement de foires (transport, alimentation, espace de vente, etc.)					%
3. Avantages d'emprunts à faible taux d'intérêt					%
4. Autres (spécifiez) :					%
MONTANT en %	%	%		%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 7.II.b Les types d'aides indirectes en %					
L'origine des ressources	des particul iers	du secteur privé	du secteur public	Du Tiers secteur	Montan t en % des aides ind.
Les types d'aides indirectes	en %	en %	en %	en %	
1. Mise à disposition	%	%		%	%
1.1. Mise à disposition de personnel		%		%	%
1.1.1. Formation (technique et/ou politique) et accompagnement du groupe en général		%		%	%
1.1.2. Formation ponctuelle (technique et/ou politique)		%		%	%
1.1.2. Autre (spécifiez) :		%		%	%
1.2. Mise à disposition d'espace, de bâtiments	%	%		%	%
1.2.1. Pour produire	%	%		%	%
1.2.2. Pour vendre	%	%		%	%
1.2.3. Autre (spécifiez) :	%	%		%	%
1.3. Mise à disposition d'équipement, de matériel de production	%	%		%	%
2. "Donation" en nature	%	%		%	%
2.1. Donation d'espace, de bâtiments	%	%		%	%
2.2. Donation d'équipement, de matériel de production	%	%		%	%
2.3. Financement de voyages (de formation, rencontre, échanges, organisation politique,...)	%	%		%	%
2.4. Financement de foires (transport, alimentation, espace de vente, etc.)	%	%		%	%
3. Avantages d'emprunts à faible	%	%		%	%

Annexes

taux d'intérêt					
4. Autres (spécifiez) :	%	%		%	%
MONTANT en %	%	%		%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 7.II.c Pour quels types de services					
L'origine des ressources	Des particuliers En argent	du secteur privé en argent	du secteur public en argent	Du Tiers secteur En argent	Montant en %
Les types de services					
0. Activités générales					%
1. Création de travail et revenu					%
1.1. Création de nouveaux postes de travail (autonomes et durables)					%
1.4. Formation professionnelle et/ou citoyenne					%
1.5. Accompagnement social					%
1.7. Autre :					%
2. Produits et services (spécifiez) :					%
3. Activités politiques (spécifiez) :					%
MONTANT en %	%	%		%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 7.II.c Pour quels types de services en %					
L'origine des ressources	Des particuliers	du secteur privé	du secteur public	Du Tiers secteur	Montant en % des aides ind.
Les types de services	en %	en %	en %	en %	
0. Activités générales	%	%		%	%
1. Création de travail et revenu	%	%		%	%
1.1. Création de nouveaux postes de travail (autonomes et durables)	%	%		%	%
1.4. Formation professionnelle et/ou citoyenne	%	%		%	%
1.5. Accompagnement social	%	%		%	%
1.7. Autre :	%	%		%	%
2. Produits et services (spécifiez) :	%	%		%	%
3. Activités politiques (spécifiez) :	%	%		%	%
MONTANT en %	%	%		%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 7.III. Types de relation					

L'origine des ressources	des particuliers en argent	Du secteur privé En argent	du secteur public en argent	Du Tiers secteur En argent	Montant en %
La relation entre les apporteurs de ressources et l'organisation					
Régulation tutélaire					%
Accords négociés					%
Régulation par projets (appels à projets)					%
Option de l'apporteur de ressources d'appuyer cette organisation					%
Entraide					%
Charité					%
Engagement social					%
Choix politique / militance					%
Politiques de marketing des entreprises					%
Autre (spécifiez) :					%
MONTANT en %	%	%		%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 7.III. Types de relation en %					
L'origine des ressources	des particuliers	Du secteur privé	du secteur public	Du Tiers secteur	Montant en % des aides indirectes
La relation entre les apporteurs de ressources et l'organisation	en %	en %	en %	en %	
Régulation tutélaire		%		%	%
Accords négociés		%		%	%
Régulation par projets (appels à projets)		%		%	%
Option de l'apporteur de ressources d'appuyer cette organisation		%		%	%
Entraide	%	%			%
Charité	%	%			%
Engagement social	%	%			%
Choix politique / militance	%	%			%
Politiques de marketing des entreprises	%	%			%
Autre (spécifiez) :	%	%			%
MONTANT en %	%	%		%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					

IV. Commentaires				
<i>Expliquez les relations entre les apporteurs de ressources et l'organisation et l'objet des aides indirectes ?</i>				
<i>Quelle est l'importance de ces ressources pour remplir les objectifs de l'organisation (économique au sens de l'activité de production, social et politique) ?</i>				
<i>Autres commentaires</i>				
Tableaux 8. Valorisation du travail volontaire (2.2.)				Code 1
Tableau 8.1. Valorisation du travail volontaire en argent				
I. Principaux volontaires	Durée de temps (en heures pour l'année)	Equivalent monétaire horaire	En argent	Evaluation monétaire (en argent)
a. Particuliers : a.1. Clients-usagers privés a.2. Travailleurs a.3. Administrateurs (structures formelles, éventuellement travailleurs aussi) a.4. Leaders (structures informelles, travailleurs aussi) a.5. Bénévoles (externes au groupe) a.5.1. Européen ou Américain du Nord « sensibilisé » a.5.2. Autres bénévoles (brésiliens) a.6. Autres (spécifiez) : b. Personnes mandatées par le secteur privé c. Personnes mandatées par le secteur public d. Personnes mandatées par le "Tiers secteur" (au sens européen du terme) : d.1. "ONGs" (fondations ou associations) d.1.2. Une structure d'appui du groupe d.1.2. Autres ONGs d.2 Coopérativisme d.2.1. Coopérativisme				

traditionnel					
d.2.2. Coopérativisme populaire (coopératives, associations ou groupes informels)					
d.2.3. Entreprises récupérées autogérées					
d.3. Forums d'économie solidaire					
d.3.1. Forum micro-régional ou municipal					
d.3.2. Forum de l'Etat					
d.3.3. FBES					
d.4. Autres (spécifiez) :					
MONTANT					
Tableau 8.I. Les principal travail volontaire en %					
L'origine des ressources	Des particuliers	du secteur privé	du secteur public	Du Tiers secteur	Montant en % des contri. vol.
Principaux volontaires	en %	en %	en %	en %	
a. Particuliers :	%				%
a.1. Clients-usagers privés	%				%
a.2. Travailleurs	%				%
a.3. Administrateurs (structures formelles, éventuellement travailleurs aussi)	%				%
a.4. Leaders (structures informelles, travailleurs aussi)	%				%
a.5. Bénévoles (externes au groupe)	%				%
a.5.1. Européen ou Américain du Nord « sensibilisé »	%				%
a.5.2. Autres bénévoles (brésiliens)	%				%
a.6. Autres (spécifiez) :	%				%
b. Personnes mandatées par le secteur privé		%			%
c. Personnes mandatées par le secteur public			%		%
d. Personnes mandatées par le "Tiers secteur" (au sens européen du terme) :				%	%
d.1. "ONGs" (fondations ou associations)				%	%
d.1.2. Une structure				%	%

d'appui du groupe					
d.1.2. Autres ONGs				%	%
d.2 Coopérativisme				%	%
d.2.1. Coopérativisme traditionnel				%	%
d.2.2. Coopérativisme populaire (coopératives, associations ou groupes informels)				%	%
d.2.3. Entreprises récupérées autogérées				%	%
d.3. Forums d'économie solidaire				%	%
d.3.1. Forum micro-régional ou municipal				%	%
d.3.2. Forum de l'Etat				%	%
d.3.3. FBES				%	%
d.4. Autres (spécifiez) :				%	%
MONTANT en %	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 8.II.a. Motifs des contributions volontaires					
L'origine des ressources	Des particuliers	du secteur privé	du secteur public	Du Tiers secteur (au sens européen du terme)	Montant en % des ress. mon.
Motifs des contributions volontaires	En argent	en argent	en argent	en argent	
Entraide					%
Charité					%
Engagement social					%
Choix politique / militance					%
Autre (spécifiez) :					%
MONTANT en %	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 8.II.a. Motifs des contributions volontaires en %					
L'origine des ressources	Des particuliers	du secteur privé	du secteur public	Du Tiers secteur	Mon. en % contri. vol.
Motifs des contributions volontaires	en %	en %	en %	en %	
Entraide	%	%	%	%	%
Charité	%	%	%	%	%
Engagement social	%	%	%	%	%

Choix politique / militance	%	%	%	%	%
Autre (spécifiez) :	%	%	%	%	%
MONTANT en %	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 8.II.b. Pour quels types de services					
L'origine des ressources	Des particuliers	du secteur privé	du secteur public	Du Tiers secteur (au sens européen du terme)	Montant en % des ress. mon.
Pour quels types de services	En argent	en argent	en argent	en argent	
0. Activités générales					%
1. Création de travail et revenu					%
1.1. Création de nouveaux postes de travail (autonomes et durables)					%
1.4. Formation professionnelle et/ou citoyenne					%
1.5. Accompagnement social					%
1.7. Autre :					%
2. Produits et services (spécifiez) :					%
3. Activités politiques (spécifiez) :					%
MONTANT en %	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					
Tableau 8.II.b. Pour quels types de services en %					
L'origine des ressources	Des particuliers	du secteur privé	du secteur public	Du Tiers secteur	Montant en % des contri. vol.
Pour quels types de services	en %	en %	en %	en %	
0. Activités générales	%	%	%	%	%
1. Création de travail et revenu	%	%	%	%	%
1.1. Création de nouveaux postes de travail (autonomes et durables)	%	%	%	%	%
1.4. Formation professionnelle et/ou citoyenne	%	%	%	%	%
1.5. Accompagnement social	%	%	%	%	%
1.7. Autre :	%	%	%	%	%
2. Produits et services (spécifiez) :	%	%	%	%	%
3. Activités politiques (spécifiez) :	%	%	%	%	%
MONTANT en %	%	%	%	%	%
NB : Tous les % sont en % des ressources monétaires					

IV. Commentaires					
<i>Epliquez les motifs (entraide, charité, engagement social, choix politique/militance,...) de l'engagement des différents volontaires ?</i>					
<i>Est-ce que l'organisation essaye de développer le travail volontaire ? (Oui = 1 Non = 0)</i>					
<i>Pourquoi ?</i>					
<i>Quelle est l'importance de ces ressources pour remplir les objectifs de l'organisation (économique au sens de l'activité de production, social et politique) ?</i>					
<i>Autres commentaires</i>					
Tableaux 9. Hybridation des ressources					code 1
Tableau 9.1. Hybridation des ressources en % des ressources monétaires					
L'origine des ressources	des particuliers	du secteur privé	du secteur public	Du Tiers secteur (au sens européen du terme)	en % des ressources monétaires
Types de ressources (en % des ressources monétaires)					
1. Ressources monétaires					
1. Les ventes de biens et services	%	%	%	%	%
2. Les subsides directs			%		%
3. Les donations monétaires	%	%		%	%
4. Revenus d'avoirs (actions, d'obligations,...)		%	%	%	%
Montant (1) en % des ressources monétaires	%	%	%	%	%
2. Ressources non-monétaires					
5. Valorisation des subsides indirects	%	%	%	%	%
6. Valorisation des aides indirectes issues de la redistribution volontaire	%	%		%	%
7. Valorisation des aides indirectes issues de la réciprocité	%	%		%	%
8. Valorisation du travail volontaire	%	%	%	%	%
Montant (2) en % des ressources monétaires	%	%	%	%	%

Montant (1+2) en % des ressources monétaires	%	%	%	%	%
Tableau 9.2. Hybridation des ressources en % des ressources totales					
L'origine des ressources	des particuliers	du secteur privé	du secteur public	du Tiers secteur (au sens européen du terme)	en % des ressources totales
Types de ressources (en % des ressources totales)					
1. Ressources monétaires					
1. Les ventes de biens et services	%	%	%	%	%
2. Les subsides directs			%		%
3. Les donations monétaires	%	%		%	%
4. Revenus d'avoirs (actions, d'obligations,...)		%	%	%	%
Montant (1) en % des ressources totales	%	%	%	%	%
2. Ressources non-monétaires					
5. Valorisation des subsides indirects	%	%	%	%	%
6. Valorisation des aides indirectes issues de la redistribution volontaire	%	%		%	%
7. Valorisation des aides indirectes issues de la réciprocité	%	%		%	%
8. Valorisation du travail volontaire	%	%	%	%	%
Montant (2) en % des ressources totales	%	%	%	%	%
Montant (1+2) en % des ressources totales	%	%	%	%	%
III. L'UTILISATION DU SURPLUS ET L'ENCASTREMENT DES ACTIVITES ECONOMIQUES					
1. Utilisation du surplus				code	1
<i>1.1. Si vous avez des règles formelles pour affecter le surplus, quelles sont-elles ?</i>					
<i>1.2. Si vous n'avez pas de règles formelles, comment affectez-vous le surplus éventuellement dégagé ?</i>					
Dans quels domaines et pour quels montants avez-vous utilisé le surplus (en pourcentage) ?					

Annexes

<u>Travailleurs</u>	<u>%</u>
Travailleurs "ordinaires"	%
Administrateurs (structures formelles, éventuellement travailleurs aussi)	%
Leaders (structures informelles, travailleurs aussi)	%
<u>Investissement</u>	<u>%</u>
Bâtiment	%
Équipement technique	%
Équipement général	%
<u>Achat de matières premières</u>	<u>%</u>
<u>Achat de services</u> (spécifiez :)	<u>%</u>
<u>Payement de dettes</u>	<u>%</u>
<u>Non spécifié, dans la réserve</u>	<u>%</u>
<u>Autre</u> (spécifiez :)	<u>%</u>
Est-ce que votre organisation fait des dons ou aide des groupes spécifiques ? Oui = 1, Non = 0	
<i>Quelle organisation a reçu votre don ou aide ? (en argent ou en temps) (2 = importance élevée ; 1 = faible importance ; 0 = non)</i>	
Coopérative populaire de travailleurs (informelle ou légalisée, « Groupe comme eux »)	
Coopérative d'habitation (informelle ou légalisée)	
Mouvement populaire	
Syndicat	
Eglise (spécifiez de quel type :)	
ONG et ses activités sociales	
Municipalité	
Ecole (spécifiez si publique ou privée :)	
Crèche (spécifiez si publique ou privée :)	
Association d'habitants	
Autre organisation (spécifiez :)	
...	
...	
"Leur communauté" (les membres de leur	

communauté) "Une autre communauté" (les membres d'une autre communauté) Groupe social : "catadores" Travailleurs de l'organisation Travailleurs d'une autre organisation Autre(s) personne(s) individuelle(s) (spécifiez :) Autre (spécifiez :)				
2. Les canaux de mobilisation des ressources monétaires et non-monétaires				code 1
	Ressour- ces des particu- liers	Ressour- ces du secteur privé	Ressour- ces du secteur public	Ressour- ces du Tiers secteur (au sens européen du terme)
— Mentionnez les postes des trois membres de l'organisation qui, selon vous, sont les plus influents dans la mobilisation des ressources de l'organisation.				
— Identifiez trois (ou plus) acteurs extérieurs à l'organisation qui sont les plus significatifs pour la mobilisation des ressources par l'organisation — Expliquez la nature de la relation avec ces acteurs extérieurs ces deux dernières années.				

Annexes

— Est-ce que des membres de l'organisation ont des relations personnelles, hors travail, avec des acteurs extérieurs à l'organisation ? Qui sont ces acteurs (fonction et organisation) ? Est-ce que ces relations personnelles sont importantes pour mobiliser des ressources pour l'organisation ?				
Si l'organisation fait partie d'un espace d'articulation (réseau, forum, etc), quel est l'effet de cette appartenance sur la mobilisation des ressources ?				