

I. Introduction générale	3
A. Hiez D., Lavillumière E. (sous la direction), 2013, <i>Vers une théorie de l'économie sociale et solidaire</i> , Larcier, Droit et économie sociale et solidaire, Bruxelles. Pages 17 à 53.....	4
B. Introduction aux Coopératives et l'ESS : Hiez D., Lavillumière E. (sous la direction), 2013, <i>Vers une théorie de l'économie sociale et solidaire</i> , Larcier, Droit et économie sociale et solidaire, Bruxelles. Pages 7 à 13 / Draperi pages V à XVII / Encyclopédie pages 3 comme introduction à Mc Murtry.....	4
II. Des crises économiques depuis la nuit des temps par Slim Assen Les crises traditionnelles étaient des crises de rareté. Avec la modernité sont apparues des crises de surproduction.....	20
III. Crise et économie	27
1. Les crises sectorielles.....	28
2. Les crises généralisées	28
B. Interdépendance et crise économique.....	28
C. Les explications des crises économiques	29
D. La crise	32
E. Les politiques anticrises	48
IV. La question de l'action collective et de la coopération	49
A. Cefai, D. (2007), <i>Pourquoi nous mobilisons nous ?</i> , La Découverte MAUSS, Paris. - http://perso.orange.fr/bparanque/download/cours/cefai-intro0001.pdf , page 7 à 32.....	50
B. Ostrom E. and Hess C. (2007b), <i>Private and Common Property Rights</i> , Workshop in Political Theory and Policy Analysis, WP 07-25, Indiana University, available at http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1304699	50
C. Ostrom E. , Dietz T., Dolsak N., Stern P. C., Stonich S. and Weber, E. U.(2002), <i>the drama of the commons</i> , committee on the Human Dimensions of Global Change, National Academy Press. Available at http://www.nap.edu/catalog/10287.html	50
V. Les conditions de l'action collective et les limites du paradigme dominant en finance... 50	
A. Hiez D., 2013, <i>Coopératives</i> , Editions Delmas, Dalloz, Paris.	51
B. Casadesus-Masanell R. et Khanna T. (2003), <i>Globalization and Trust: Theory and Evidence from Cooperatives</i> , William Davidson Institute, Working Paper Number 592, June. . Available at http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=577703	51
C. Desreumaux A, Brechet J-P., 2013, "L'entreprise comme bien commun", RIMHE, n° 7, mai/juin/juillet, pp. 77-93. desreumaux-et-brechet-entreprisebiencommun.pdf	51
VI. Quelles richesses ?.....	51
VII. Une autre finance : Les activités bancaires islamiques (source anonyme).	54
VIII. Les éléments de positionnement théorique	57
A. Le libéralisme en question.....	57
B. La nécessité d'une alternative à la création de valeur actionnariale ?	67

IX. Le contexte appelant ce questionnement	79
A. La gouvernance à l'aune de la RSE.....	79
B. Les régimes de croissance : La finance de marché au centre du nouveau régime de croissance	84
C. Les termes de la problématique	100
X. Tout cela est absent de la théorie néoclassique (TNC)	103
A. Jensen (2001) présentation sur http://www.people.hbs.edu/mjensen/ . Et http://ssrn.com/abstract=220671 ,	104
B. Przeworski in Birnbaum et Leca, 1991 przeworski.pdf	104
C. L'entreprise, les travaux du Collège des Bernardins à http://www.collegesdesbernardins.fr/templates/standard/images/pdf/ehs/roger-2011-entreprise-et-personne.pdf	104
XI. Voir les mondes autrement : <i>Une alternative à la création de valeur actionnariale. Production d'usages et gestion en commun de ressource pour une émancipation du seul échange capitaliste.</i>.....	104
A. A l'origine	106
B. Communauté de marque	111
C. Coopérative	112
D. Action collective et « biens communs »	116
E. Quelle(s) coordination(s) ?.....	118
F. La nécessité d'une redéfinition.....	122
G. Action collective et ressource commune : une lecture des relations marché/hors marché.....	124
H. Conclusion	128
I. Ostrom E. (2007), The challenge of crafting rules to change open access resources into managed resources, Workshop in political theory and policy analysis, Indian University, electronic copy available at http://ssrn.com/abstract=1304827	135
J. Madison M.J, Frischmann B.M. and Strandburg K.J. (2010), Constructing commons in the cultural environment, Cornell Law Review, volume 95-4, May, pp. 657-710. Available at http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1265793	135
XII. Quid du projet collectif ?	145
A. Bouchon C. , Michard B., Plasse A. (2010), Influence du statut juridique et de la gouvernance sur les conditions de mise en œuvre d'une politique efficace de Responsabilité Sociétale des Entreprises., article repris de leur mémoire de fin d'études. Etude comparative des Sociétés Anonymes (SA) classiques et des Sociétés Coopératives de Production (SCOP), mémoire de recherche Master, Euromed Management, Marseille	146
B. La micro-finance: du micro-crédit à la micro-assurance	172
C. Microfinance-Leçons du Sud, JM Servet « microfinance-sud-servet.pdf »	190
D. A propos de la crise du microcrédit dans l'État indien d'Andhra Pradesh à l'automne 2010.....	190
XIII. L'Economie Sociale et Solidaire : mise en perspective.....	196
A. A la recherche de l'alternative perdue, EconomieSocialeetSolidairealterantiveperdue.pdf	198
B. Economie sociale et solidaire : les limites du Volontariat, EconomieSocialeetSolidaireetbenevolat.pdf ...	198
C. Un peu d'histoire, histoire-miniaturisee-cooperation-ouvriere.pdf	198
D. Divers documents de définition et de comparaison	198
E. L'Economie Sociale et Solidaire : un champ et une ressource	198

XIV. Conclusion..... 198

- A. Fischbach F., (2009) « Comment le capital capture le temps », p. 101-138, in Marx Relire le Capital, coordonné par Fischbach F., PUF, Débats philosophiques, Paris. Fischbach.pdf 199
- B. Public Good Provision in Indian Rural Areas: the Returns to Collective Action by Microfinance Groups
Date: 2011-12
By: Paolo Casini (LICOS, K.U.Leuven) Lore Vandewalle (Center for Research in the Economics of Development, University of Namur) - <http://www.fundp.ac.be/eco/economie/recherche/wpseries/wp/1119.pdf>
199

XV. Coopératives sources..... 199

Economie Sociale et Solidaire, Coopérative et Crise Economique

FILM à VOIR pour discussion:

- L'Homme qui n'a pas d'étoiles, King Vidor, 1955.
- Zorba le Grec, Michael Cacoyannis en 1964, adapté du roman de Níkos Kazantzákis.

I. Introduction générale

Il existe un enjeu majeur de société, celui de la construction du sens collectif, partageable et partagé. Il ne peut y avoir en effet de démocratie sans projet partagé et celle-ci ne peut ni être déléguée, ni se fonder dans un retour au passé témoignage d'une peur de l'avenir. Dans ce contexte où la finance est fortement mise en question, il n'est pas possible d'interpeller cette profession et ses outils sans questionner son paradigme qui est celui de la création de valeur actionnariale.

Parker M., Cheney G., Fournier V. and Land C. (Eds) The Routledge companion to alternative organisation', London, Routledge: Avanced capitalism; its promises and failings. Chapitre 1 à 3

Nous sommes en effet confrontés à une configuration tout à fait nouvelle qui s'inscrit dans une construction qui « *fétichise le calcul économique, au lieu de n'en faire qu'un régime d'engagement dans le monde parmi d'autres. Cette perspective a des conséquences dans l'évaluation de l'action collective à partir d'un calcul de rentabilité des investissements, selon une formule de maximisation des gains et de minimisation des pertes* » [Cefai D. (2007), p. 227].

Tout cela aboutit à « *une économie managériale financiarisée reposant sur un nouveau pouvoir managérial lié au pouvoir financier (...) la conséquence en a été non pas tant de restaurer un contrôle des actionnaires sur les managers que d'établir un nouveau pouvoir managérial et financier ...* » [Weinstein O. (2010), p. 178].

Comme le dit Franck Fischbach « *la question serait alors de savoir si l'on peut échapper à l'emprise coercitive et perpétuel de la valeur en puisant à la source d'une autre temporalité qui ne serait plus le temps figé et spatialisé de la présence propre à la valeur, mais à une temporalité mouvante, fluide et dynamique* » [(2009), p. 136].

A. Hiez D., Lavillumière E. (sous la direction), 2013, *Vers une théorie de l'économie sociale et solidaire*, Larcier, Droit et économie sociale et solidaire, Bruxelles. Pages 17 à 53

B. Introduction aux Coopératives et l'ESS : Hiez D., Lavillumière E. (sous la direction), 2013, *Vers une théorie de l'économie sociale et solidaire*, Larcier, Droit et économie sociale et solidaire, Bruxelles. Pages 7 à 13 / Draperi pages V à XVII / Encyclopédie pages 3 comme introduction à Mc Murtry.

Les vingt-huit ouvriers tisserands qui fondèrent, en 1844, dans une bourgade située aux portes de Manchester, la Société des équitables pionniers de Rochdale ignoraient sans doute qu'ils entraient du même coup dans l'histoire. Ce n'était pourtant pas la première des coopératives : dans le Jura, depuis le xiv^e siècle au moins, les producteurs de lait transforment en commun ce dernier en gruyère de comté, car la fabrication d'une meule nécessite beaucoup plus de lait qu'un seul éleveur n'en dispose. Les « fruitières » sont nées de cette pratique de coopération, et le système a ensuite été étendu au raisin, pour la vinification. De même, l'Association chrétienne des bijoutiers en doré est née à Paris, en 1834, dans la lignée des théories de Philippe Buchez, un médecin disciple de Saint-Simon. Toutefois, les quatre principes de base des pionniers de Rochdale sont toujours, après plus d'un siècle et demi, les fondements du mouvement coopératif : règle d'égalité (un homme, une voix), règle de liberté (chacun peut adhérer ou s'en aller, ou principe de la porte ouverte), règle de justice (la répartition des bénéfices se fait au prorata des activités de chaque membre), règle d'équité (la rémunération des apports en argent est limitée).

Les pionniers s'étaient associés pour constituer une coopérative de consommation : il s'agissait de mettre fin à des pratiques de prix usuraires. Pour les bijoutiers en doré, il s'agissait d'une coopérative de production : les statuts précisait d'ailleurs que « l'association dans le travail est le véritable moyen d'affranchir les classes salariées, en faisant disparaître l'hostilité qui existe aujourd'hui entre les chefs d'industrie et les ouvriers ». En 1864, Friedrich-Wilhelm Raiffeisen fonde à Heddensdorf, en Rhénanie, la première société coopérative de crédit mutuel. Il ne s'agissait même pas de collecter l'épargne des uns pour la prêter aux autres, mais seulement d'offrir aux banques prêteuses des cautions mutuelles, de sorte que les plus démunis, ceux qui n'ont pas de patrimoine à offrir en garantie, puissent malgré tout accéder au crédit. Ce n'est qu'ultérieurement que les caisses se mirent à collecter l'épargne, en vue d'instaurer des « circuits courts » entre sociétaires, les uns prêtant, les autres empruntant, tous étant solidaires en cas de non-remboursement. En France, cet exemple incite Louis Durand, un catholique conservateur, à créer, en 1893, une Caisse rurale et ouvrière sur le même modèle. Toutefois, l'État républicain ne voit pas d'un très bon œil ces initiatives plus ou moins cléricales : le Crédit agricole mutuel est créé en 1894, grâce à une loi préparée par Jules Méline, président du Conseil ; il reçoit de l'État une aide décisive qui va lui permettre de l'emporter largement sur le Crédit rural mutuel. L'année 1888 voit la naissance de la première coopérative agricole française, la Laiterie coopérative de Chaillé, sur un modèle danois datant de 1882. Des coopératives d'habitation, de commerçants, de transport, d'artisans, de marins ou d'armateurs vinrent s'ajouter peu à peu à ces dignes ancêtres pour former ce qui constitue aujourd'hui le mouvement coopératif : divers, parfois même bigarré, mais rassemblé autour de principes de base communs, ceux de Rochdale.

La coopération et son esprit

L'inspiration des coopératives puise à plusieurs sources. Pour certains, il s'agissait de créer une autre société, de type socialiste, dont la coopérative, avec ses principes égalitaristes, serait la cellule de base. Jean-Baptiste Godin légua ainsi, à sa mort, son entreprise au personnel, ainsi que le Familistère, un immeuble d'habitation inspiré des principes de Charles Fourier, au sein duquel toute une vie collective était organisée, avec salle de réunion et de concert, garderie d'enfants... - '– I. Le tout fut transformé en coopérative de production en 1880 (on disait alors « association de production », ou « association ouvrière »). Pour d'autres, les coopératives sont, selon l'expression de Charles Gide, grand universitaire, oncle de l'écrivain et théoricien des coopératives de consommation, « filles de la misère et de la nécessité » : pour ceux qui sont dépourvus de moyens financiers, le regroupement et la solidarité sont les seules armes disponibles. Charles Gide, en 1890, espérait que les principes coopératifs, en se généralisant, changeraient à la longue la nature même du système social, et qu'une « République coopérative » pourrait ainsi voir le jour, qui permettrait le dépassement des antagonismes de classe et la naissance d'un autre système social, ni capitaliste ni socialiste. Pour d'autres, enfin, plus conservateurs, et souvent liés à l'Église catholique, il s'agit non de bouleverser la société, mais de permettre aux plus démunis de s'y faire une place, d'échapper à la logique de l'exclusion et de la pauvreté.

Socialisme utopique, réformisme et catholicisme social se rejoignent cependant pour promouvoir une forme d'entreprise qui ne se limite pas au seul champ économique. La coopérative a une finalité collective : son activité n'est qu'un moyen. Le but, en revanche, est éthique, et c'est pourquoi le respect des principes fondateurs est si important. Contrairement à l'entreprise « capitaliste », qui ne se reconnaît pas de responsabilité sociale, l'entreprise coopérative revendique celle-ci bien haut, parfois jusque dans son nom : L'Émancipatrice, La Fraternelle... Certes, il s'agit d'une responsabilité limitée à ses membres, actuels ou futurs. Mais, du fait du principe de la porte ouverte, toute personne peut, un jour ou l'autre, devenir membre : c'est donc toujours plus ou moins pour le bien de toute la collectivité que, au moins en théorie, une coopérative se constitue et fonctionne.

Cette responsabilité sociale s'est exprimée de façon différente selon les pays ou les moments, mais elle a toujours été revendiquée fortement. Ainsi, en France, la Fédération nationale des coopératives de consommation avait créé un Laboratoire d'analyses coopératif (il a disparu en même temps que la Fédération, au début des années 1980) qui a été une des bases du mouvement consumériste. En Grande-Bretagne, le Retail Organization Group (R.O.G.) et la Cooperative Retail Service (C.R.S.), les deux principales coopératives de consommation, ont réinvesti leurs bénéfices dans un impressionnant ensemble d'usines agro-alimentaires et d'exploitations agricoles, dans une banque coopérative et dans une société d'assurances. Le groupe Mondragon – ensemble de coopératives de production basques situées en Espagne – s'est fixé pour mission de faire du Pays basque espagnol une zone de plein-emploi. À l'inverse, le slogan du Crédit agricole pour lancer un nouveau produit d'épargne – « Découvrez les joies du capitalisme » – a suscité, en son temps, de nombreux remous, parce qu'il rompait avec les thèmes de solidarité ou de mutualisme qui étaient traditionnellement avancés par les organismes bancaires coopératifs.

La coopérative est un groupement volontaire de personnes, qui s'associent sur une base égalitaire en vue d'effectuer une activité de nature économique (production, consommation, vente, crédit,

logement, etc.) et qui en partagent les résultats éventuels en fonction de l'activité de chacun des membres. Ces derniers peuvent être des travailleurs (coopérative ouvrière de production), mais aussi des agriculteurs (pour vendre leur production, acheter du matériel ou des produits), des commerçants (pour acheter ou vendre en commun), des consommateurs, des artisans, etc. Cette définition générale permet de comprendre les caractéristiques de base de toutes les composantes du mouvement coopératif.

Volontariat et apport de fonds

La première caractéristique est le volontariat. La liberté d'entrer implique celle de sortir, d'où la taille variable des unités coopératives (les coopératives de production françaises sont « à personnel variable »). Comme il s'agit d'effectuer une activité économique, des fonds sont nécessaires : chaque membre devient coopérateur en acquérant des parts sociales, dont le montant nominal est fixé à un niveau suffisamment bas pour ne pas constituer un obstacle à l'adhésion. Dans les coopératives de production, les coopérateurs affectent une part déterminée de leur salaire – de 1 à 3 %, le montant étant fixé par les statuts – à la souscription de parts sociales. Dans les autres coopératives (agricoles, de crédit, de commerçants, de consommation, etc.), la souscription de parts est proportionnelle aux services rendus : livraison de produits agricoles, montant des prêts obtenus, achats effectués dans la coopérative, etc. Dans tous les cas, lors du retrait du coopérateur, ce dernier peut récupérer, s'il le souhaite, sa mise de fonds : le capital est donc d'un montant « variable ». Seules les entreprises coopératives sont dans ce cas : dans les sociétés non coopératives, l'apport de fonds au titre de la souscription du capital social est définitif, mais les détenteurs d'actions ou de parts sociales peuvent, en revanche, les revendre, éventuellement en encaissant une plus-value. Un tel profit à la revente de parts serait contraire au « principe d'équité », selon lequel c'est l'activité des coopérateurs qui fait l'objet d'une rémunération, non la possession du capital. C'est donc la coopérative elle-même qui décide de rembourser les parts sociales des coopérateurs qui se retirent, à condition que cela ne mette pas en danger son existence. Le remboursement est alors effectué en général à la valeur d'acquisition des parts sociales, une loi de 1992 permettant éventuellement de majorer ce remboursement de la perte de pouvoir d'achat due à l'inflation, mais à condition que la société ait constitué des réserves spécifiques à cette fin. Cette solution revient à exclure de facto toute plus-value, alors que, dans les sociétés « classiques », l'espoir d'une plus-value est le principal moteur d'achat d'actions..

Les exceptions à cette règle de l'exclusion de toute plus-value sont fort peu nombreuses : dans plusieurs pays (en Suède notamment), le coopérateur membre d'une coopérative d'habitat – et qui, à ce titre, détient des parts sociales lui donnant droit à habiter un logement déterminé – peut revendre ses parts au prix du marché. De cette manière, on espère responsabiliser l'usager : s'il a mal entretenu son logement (qui appartient à la société coopérative), il revendra moins bien ses parts. De même, la loi française de 1985 a créé la notion de « certificats coopératifs d'investissement », sorte d'apports de fonds effectués par des non-coopérateurs et donnant droit à une part des bénéfices éventuels. En cas de dissolution ou de partage de la société, ces certificats doivent être remboursés par une fraction de l'actif net (ce qui reste lorsque toutes les dettes sont payées) égale à « la proportion du capital qu'ils représentent ».

En dehors de ces quelques exceptions, le mouvement coopératif s'appuie sur le caractère impartageable des réserves, c'est-à-dire sur le fait que l'éventuelle valorisation de l'outil économique utilisé par la coopérative ne doit pas faire l'objet d'une répartition au profit des coopérateurs qui s'en vont. Or rembourser les actions ou parts à un montant plus élevé que celui de leur souscription reviendrait à partager cette valorisation, donc à réduire la valeur économique de l'outil, au profit de ceux qui s'en vont et au détriment de ceux qui restent ou qui arriveront. À travers cette notion de réserves impartageables, on retrouve l'idée que l'entreprise coopérative a une responsabilité sociale qui dépasse ses membres actuels.

Il s'agit là d'une règle déjà énoncée par Philippe Buchez en 1832 : « Le capital social s'accroissant ainsi, chaque année, du cinquième des bénéfices, serait inaliénable ; il appartiendrait à l'association, qui serait déclarée indissoluble, non point parce que les individus ne pourraient point s'en détacher, mais parce que cette société serait rendue perpétuelle par l'admission continue de nouveaux membres. [...] La fondation et l'accroissement du capital social, inaliénable, indissoluble, est le fait important dans l'association ; c'est le fait par lequel ce genre de société crée un avenir meilleur pour les classes ouvrières. » La coopérative transcende les coopérateurs : le fruit du travail des uns peut ainsi faciliter le travail des autres. La solidarité s'exprime non seulement de façon horizontale – entre membres cherchant à atteindre un objectif commun –, mais aussi de façon verticale, entre générations. C'est d'ailleurs ce caractère impartageable des réserves qui, dans le régime coopératif français, justifie l'exemption fiscale dont les bénéfices non distribués font l'objet : devenant propriété collective des coopérateurs présents et à venir, ils n'ont pas à être taxés. Non pas, bien sûr, en raison de cette propriété collective, mais parce que les bénéfices non distribués ne peuvent, en aucun cas, enrichir les coopérateurs. Au contraire, dans une entreprise classique, les bénéfices non distribués entraînent une augmentation de la valeur marchande de l'entreprise : leur taxation frappe en quelque sorte la plus-value potentielle qu'ils provoquent au bénéfice des copropriétaires qui peuvent revendre tout ou partie de leurs parts ou actions à un prix supérieur à leur apport initial.

Un homme, une voix

La deuxième caractéristique des coopératives est leur base égalitaire : les coopérateurs pèsent tous d'un même poids, et le principe « un homme, une voix » résume, bien souvent, l'esprit coopératif. Bien entendu, la réalité sociologique est souvent fort différente du principe juridique. Ce dernier exprime seulement que, lors du vote, seuls les hommes comptent, et pas les capitaux qu'ils ont pu apporter. On pourrait appeler la coopérative une société de personnes, par opposition à société de capitaux, si ces termes ne renvoyaient, en droit commercial français, à des notions bien précises sur la responsabilité des associés et sur la liberté de cession de leurs parts. Cependant, une évolution semble se produire à propos de l'égalité juridique des associés. La loi de 1972 sur les coopératives agricoles a, en effet, introduit pour la première fois la notion d'associé non coopérateur. Certes, la loi dressait pour cette catégorie nouvelle une liste limitative et soulignait qu'il ne pouvait s'agir que d'organismes participant à l'activité agricole. Mais ces associés, n'étant pas coopérateurs, ont bénéficié d'une exception au principe égalitaire : comme ils apportaient des fonds, des marchés ou des savoir-faire, il convenait qu'ils puissent faire entendre leurs intérêts spécifiques et ne soient pas noyés dans l'ensemble de la coopérative sous prétexte qu'ils ne devraient pas peser plus que n'importe quel autre coopérateur. Ils bénéficient

donc d'un nombre de voix proportionnel à leur apport, sous réserve, cependant, que ces voix non coopératives ne représentent pas plus d'un cinquième des droits de vote. La loi de 1983 sur les coopératives d'« entreprises familiales » (artisans, marins-pêcheurs, transporteurs) a repris un principe analogue, généralisé par la loi de juillet 1992, qui porte réforme du statut de la coopération. Désormais, des associés non coopérateurs peuvent détenir, au titre de leurs apports, jusqu'à 35 % des voix.

On voit ainsi apparaître une sorte de double collège électoral dans les coopératives : le premier regroupe les coopérateurs, qui pèsent chacun d'un même poids ; le second regroupe les associés non coopérateurs, qui disposent de droits de vote proportionnels à leurs apports, dans la limite du plafond indiqué. Certes, ce plafond réduit le risque d'une perte de contrôle par les coopérateurs ou d'une décision qui ne recueillerait pas leur accord. Mais on ne saurait oublier que les coopérateurs ne sont pas forcément unanimes dans leur façon de voir : des alliances peuvent ainsi voir le jour entre une minorité de coopérateurs et des capitaux extérieurs, contre la majorité des coopérateurs. En outre, l'absentéisme ou la désaffection de certains coopérateurs vis-à-vis de leurs instances de décision peuvent aboutir à la même conséquence : ainsi, la fusion d'une importante coopérative de consommation britannique avec une autre a pu être approuvée par 517 coopérateurs sur... 160 000. Les autres étaient absents ou non représentés. Le risque d'une banalisation de la coopérative existe donc.

Ne serait-ce pas, au fond – diront certains –, mettre le droit en harmonie avec le fait ? En effet, si l'ambition des fondateurs du mouvement était bien de type égalitaire, n'y a-t-il pas belle lurette que les coopératives fonctionnent de façon différente ? C'est peut-être vrai pour une bonne partie d'entre elles, et notamment pour les plus grandes, qui ont besoin d'un exécutif fort, parfois même d'une personnalité exceptionnelle pour susciter l'adhésion et la participation sans lesquelles l'esprit coopératif ne serait plus qu'une coquille vide. Mais il ne faut pas « pousser le bouchon » trop loin : de nombreuses coopératives continuent à fonctionner de façon démocratique. Même si peu d'entre elles sont allées jusqu'à pratiquer l'autogestion – et, lorsqu'elles l'ont fait, cela n'a pas été sans problèmes –, il reste que la participation dans les coopératives de production est nettement plus importante que ce que l'on constate dans les entreprises classiques pratiquant la même activité. L'information circule mieux, les coopérateurs s'impliquent davantage, et les résultats de l'entreprise sont généralement meilleurs.

Pourtant, là n'est pas l'essentiel, et il convient de bien marquer la différence de nature entre une banalisation que l'on pourrait qualifier de sociologique et la banalisation juridique : la banalisation sociologique de nombreuses coopératives – le fait qu'elles ne fonctionnent pas de façon différente des entreprises classiques qui leur font concurrence – provient d'une sorte d'usure interne, ou de règles de fonctionnement implicites qui peuvent être modifiées. Le propre d'une entreprise est de pouvoir réagir, de changer son mode de fonctionnement si elle le souhaite. Au contraire, la banalisation juridique est d'un autre ordre : elle efface les spécificités potentielles, elle crée des contraintes et des irréversibilités, elle engendre des rapports de pouvoir différents. C'est pourquoi on peut analyser cette évolution comme un indice de crise du mouvement coopératif. Elle n'a pas été voulue, elle s'est imposée. Le droit, dans ce domaine comme dans beaucoup d'autres, révèle des modifications plus profondes, sur lesquelles il nous faudra revenir.

Partage des résultats

Le partage des résultats est, enfin, la troisième caractéristique fondamentale de l'entreprise coopérative. Il repose sur deux règles. La première est la limitation de la rémunération des actions ou parts sociales. La loi limite cette rémunération pour les coopérateurs (au maximum, le taux moyen de rendement des obligations émises par les sociétés privées). En effet, le principe de base de la coopérative est de rémunérer les associés non en fonction de leurs apports en capital, mais en fonction de leur activité. Il peut arriver que les deux types d'apports soient analogues : c'est le cas lorsque la souscription d'actions ou de parts sociales est fonction de l'activité. Mais il n'en est pas toujours ainsi : dans les coopératives de production, le nombre d'actions ou de parts sociales détenues par chaque associé dépend de son ancienneté, et pas seulement de son salaire. Notons cependant que ce principe de limitation de la rémunération des apports de fonds est, tout comme le précédent principe, et pour la même raison, remis en cause. Les associés non coopérateurs ne peuvent espérer percevoir de plus-values, puisque l'impartageabilité des réserves fait que leurs apports seront remboursés à leur valeur de souscription (sauf, nous l'avons vu, pour les certificats coopératifs), éventuellement majorée – comme la loi de 1992 en donne la possibilité – de la hausse du coût de la vie. Il est donc apparu nécessaire de rémunérer ces apports non coopératifs par une « sur-rémunération » de ce type de capitaux qui, de plus, peuvent être déclarés prioritaires, de sorte que des capitaux extérieurs seront rémunérés même si les capitaux coopératifs ne le sont pas. Toutefois, malgré ces évolutions, la règle de la limitation de la rémunération du capital demeure essentielle si bien que, dans la majorité des cas, seule une fraction des résultats est ainsi distribuée.

D'où la seconde règle : si le reste des résultats est distribué, il doit l'être en fonction de l'activité de chacun des membres de la coopérative et non en fonction de son apport financier. Ainsi, dans une coopérative de consommation, les coopérateurs percevront des ristournes proportionnelles à leurs achats ; dans une coopérative agricole, les bénéfices distribués le seront proportionnellement aux apports de récolte (s'il s'agit d'une coopérative de commercialisation ou de transformation) ou aux achats (coopérative d'approvisionnement) ; dans une coopérative de crédit, les dividendes seront proportionnels aux emprunts, dans une coopérative de production, la « part travail » (ainsi appelle-t-on les résultats distribués) sera proportionnelle aux salaires. La coopérative, en effet, ne vise pas à rentabiliser des fonds investis, mais à « contribuer à la satisfaction des besoins et à la promotion des activités économiques et sociales de [ses] membres », pour reprendre les termes de la loi de 1992. Il est donc logique que les bénéfices distribués le soient au prorata de ces « activités économiques ».

Crise du mouvement coopératif ?

Toutefois, l'apparition d'associés non coopérateurs rompt cette belle unité : certains associés ne participent pas à l'activité de l'entreprise, mais se bornent à apporter des fonds, ou un actif quelconque, en vue d'en obtenir une rémunération. Leur intérêt n'est donc pas le même que celui des coopérateurs : ces derniers sont intéressés par l'activité elle-même – achats de biens, transformation de produits, accès au crédit, construction de logements, etc. –, tandis que les non-coopérateurs sont intéressés par le rendement de leurs apports. C'est ce qu'exprimait Charles Gide, en 1889, lors du quatrième congrès du mouvement coopératif : « Le caractère essentiel de la société coopérative, son trait original, révolutionnaire même si vous voulez, c'est que le capital y est non point supprimé ou méprisé – les coopérateurs sont gens trop pratiques pour s'imaginer

qu'on peut se passer du capital ou l'obtenir gratis –, mais réduit à son véritable rôle, c'est-à-dire d'instrument au service du travail et payé en tant qu'instrument. Tandis que, dans l'ordre des choses actuel, c'est le capital qui, étant propriétaire, touche les bénéficiaires, et c'est le travail qui est salarié – dans le régime coopératif, par un renversement de la situation, c'est le travailleur ou le consommateur qui, étant propriétaire, touchera les bénéficiaires, et c'est le capital qui sera réduit au rôle de simple salarié ! » Pour les coopérateurs, la rentabilité est un moyen et l'activité un but, tandis que, pour les non-coopérateurs, elle est un but, et l'activité n'est qu'un moyen. Il est clair que cette dualité de points de vue modifie en profondeur le fonctionnement même de l'entreprise coopérative, puisque les objectifs des uns et des autres diffèrent. On peut supposer que ce n'est pas de gaieté de cœur, mais plutôt sous la contrainte, que les coopérateurs ont ainsi accepté qu'une logique étrangère à leurs propres finalités fasse irruption dans leur entreprise. En ce sens, les associés non coopérateurs sont révélateurs d'une crise du mouvement coopératif ou, au moins, d'une difficulté à remplir correctement sa mission. Cette crise est, pour l'essentiel, financière. Elle ne touche pas de la même manière toutes les composantes du mouvement coopératif.

Coopératives de consommation

Les coopératives de consommation ont été sans doute les plus touchées par cette crise financière qui est devenue, en partie, une crise d'identité. Pourtant, les coopératives de consommation sont à l'origine du mouvement coopératif (pionniers de Rochdale) et ont été longtemps sa colonne vertébrale : l'Alliance coopérative internationale – fondée en 1895 – a été longtemps dominée par les coopératives de consommation. Celles-ci ont connu leur apogée dans les années 1970. L'enseigne commune – Coop, en France, comme dans beaucoup d'autres pays – était un panonceau derrière lequel, en France, on trouvait 400 coopératives, regroupant 3,5 millions de ménages, soit un consommateur sur six, et qui possédait une douzaine d'usines agro-alimentaires, une banque, une centrale d'achat, etc. En Islande, les deux tiers des consommateurs adhéraient à une coopérative – record mondial –, en Suède 40 %, au Danemark, en Suisse, en Grande-Bretagne de 30 à 35 %, pour ne rien dire de l'ex-U.R.S.S., dans laquelle les coopératives disposaient du monopole du commerce rural. Vingt ans après, dans la majeure partie des pays, les coopératives de consommation n'étaient déjà plus que l'ombre d'elles-mêmes.

Il y a, certes, des exceptions. Ainsi, en Suisse, les douze coopératives régionales Migros – fondées en 1941 par Gottlieb Duttweiler, un riche commerçant soucieux d'éthique – détiennent de 20 à 70 % de parts de marché du commerce alimentaire de détail, selon les produits, et possèdent des usines, une banque, des hôtels, etc. Il est vrai que ce mouvement coopératif est quelque peu hétérodoxe, puisqu'il refuse de pratiquer la ristourne : les marges bénéficiaires sont plafonnées, et, lorsqu'elles dépassent les niveaux prévus, les prix de vente sont ajustés à la baisse, au profit de l'ensemble des acheteurs. Ce sont donc tous les clients, et non les seuls coopérateurs, qui profitent des résultats bénéficiaires du groupe. L'éthique coopérative, en revanche, se reconnaît à d'autres points : refus de vendre des boissons alcoolisées et du tabac, préoccupations écologiques affirmées (Migros a été la première enseigne à introduire la notion de « bilan écologique » pour mesurer l'incidence environnementale des produits et de leurs emballages), commerce équitable avec des coopératives artisanales du Tiers Monde, etc. Coop Suisse n'est pas moins dynamique : avec ses vingt-huit coopératives régionales, ses usines et sa société d'assurances, Coop-Suisse

occupe la deuxième place, derrière Migros, dans le commerce de détail helvétique. Au Danemark, les coopératives de consommation sont stables et représentent 31 % des ventes de détail.

En revanche, en Grande-Bretagne, en Allemagne, au Québec, en France, les coopératives de consommation n'ont pas été capables de s'adapter au tournant commercial des années 1970, qui a vu les grandes surfaces en libre service se substituer au commerce de proximité. En Grande-Bretagne, les coopératives de consommation étaient pourtant très puissantes. Leur part de marché dans l'alimentation de détail – 21 % en 1960 – a été divisée par trois. En Allemagne, la principale coopérative régionale, Coop Centrale A.G., troisième groupe commercial du pays, a fait faillite à la fin de 1989, et ses principaux dirigeants ont été poursuivis pour falsification de bilans. Asko a dû se transformer en société privée classique pour survivre. Depuis lors, les coopératives de consommation allemandes se réduisent pratiquement à la coopérative de Dortmund, avec 500 000 adhérents. En France, les Coopérateurs de Lorraine, qui étaient la plus grosse société coopérative de consommation, ont également fait faillite, tout comme Coop Bretagne. La centrale d'achat du groupe a été dissoute, ses unités de production vendues. Les Coopérateurs de Champagne ont dû s'allier au groupe de distribution Carrefour-Promodès (enseignes Carrefour, Ed, Continent, Champion). Les Coopérateurs de Normandie Picardie ont créé une enseigne nouvelle, Le Mutant, spécialisée dans la vente de produits de « premier prix » et qui est gérée par une filiale non coopérative. Les Coopérateurs d'Alsace ont supprimé la ristourne, et une partie de l'activité a été transférée à des filiales non coopératives. Seule la Coop Atlantique tire son épingle du jeu et continue à gérer ses propres magasins sous plusieurs enseignes (Carrefour, Champion, Ed, Coop, ...).

Toutes ces difficultés ne résultent pas d'une cause unique. Face à un petit commerce très peu concentré, ou éclaté en de nombreuses succursales, les coopératives n'avaient pas de mal à être compétitives, grâce à un système centralisé d'approvisionnement. Mais, face à un réseau de grandes surfaces, il n'en est plus de même : la compétitivité dépend de la capacité à réaliser des ventes « de masse » et de la pression que cela permet d'exercer sur les producteurs. C'est le nombre d'acheteurs qui fait la performance, non la capacité à comprimer les profits. Doubler les ventes au mètre carré permet de diviser par deux la marge commerciale, quand rémunérer faiblement le capital ne permet que de gagner un ou deux points : les grandes surfaces « capitalistes » ont fait baisser les prix de vente dans le commerce de détail beaucoup plus fortement que les coopératives, même les mieux gérées, n'y étaient jamais parvenues. Les Coop ont trop longtemps hésité à liquider leurs magasins de proximité au profit de quelques grandes surfaces : l'anonymat de ces dernières leur semblait contraire à l'esprit coopératif, parce qu'il ne permettait pas la personnalisation des liens unissant l'acheteur-coopérateur à « son » magasin.

Si, dans d'autres pays, les coopératives de consommation ont su résister, c'est d'ailleurs parce que la densité de population (et l'urbanisation plus précoce qu'en France) les avait amenées à agrandir leurs magasins, leur permettant ainsi de se doter d'outils modernes et performants de vente au détail.

Mais ce sont surtout des problèmes financiers qui ont freiné la conversion. Pour demeurer attractives et fidèles à leur mission, les coopératives ont été tentées de distribuer en ristournes une partie importante de leurs bénéfices, y compris lorsque ces derniers ont commencé à fondre en raison de la concurrence des grandes surfaces. C'est donc par endettement qu'elles ont pris le

tournant de la modernisation de leur appareil commercial. Et cela à un moment où le niveau élevé des taux d'intérêt rendait ce type de financement très coûteux. Elles n'ont donc pu investir autant qu'il l'aurait fallu, et leur marge commerciale a diminué, sous la double pression des frais financiers et du laminage des prix par la concurrence. Il aurait fallu que les coopérateurs acceptent – comme ce fut le cas en Italie ou même en Grande-Bretagne – de renoncer à la ristourne traditionnelle, pour laisser aux sociétés les moyens d'une reconversion coûteuse.

L'exemple de la Camif – une coopérative qui est la troisième entreprise française de vente par correspondance – a pu un temps donner le change. Contrairement aux autres coopératives de consommation, elle avait en effet su fidéliser sa clientèle, en jouant sur des prix compétitifs mais aussi sur une démarche « consumériste » (choix des articles, conseils aux clients, tests de qualité des produits), de préférence à une ristourne, payée en parts sociales, ce qui permettait à l'entreprise de ne la verser qu'au moment de la radiation du sociétaire. La bataille sur les prix ne suffisait plus à distinguer la coopérative des autres structures commerciales, la Camif avait instauré une relation de confiance, presque de « partenariat », avec les sociétaires, ainsi qu'une démarche que l'on pourrait qualifier d'éthique, sur le modèle « Migros ». Toutefois, la forte progression du « commerce en ligne » sur Internet a fragilisé ce modèle commercial, si bien que la Camif, à son tour, s'est retrouvée en proie à de graves difficultés.

Finalement, les seules coopératives de consommation qui semblent avoir passé le cap, au point que de nouvelles boutiques se créent presque tous les jours sous cette forme juridique, sont celles qui jouent sur la proximité et proposent à leurs sociétaires des produits de qualité (légumes biologiques, etc.), ou de provenance contrôlée (payés à un « juste prix » aux producteurs, par exemple). Issues d'une certaine recherche de justice sociale ou d'exigences écologiques, ces nouvelles coopératives sont généralement petites et fermées : seuls leurs sociétaires peuvent acheter (tandis que, dans les coopératives ouvertes, l'achat par des non-sociétaires est possible). Elles reposent largement sur le bénévolat et n'utilisent les relations marchandes que comme un moyen au service d'une fin qui est non marchande : contribuer à créer du sens et de nouvelles solidarités dans une société où le règne de la marchandise a eu tendance à les faire disparaître. Il s'agit moins de commerce que d'éducation : montrer que d'autres relations commerciales sont possibles, qui respectent mieux l'environnement, les producteurs et les consommateurs. À l'inverse, la crise des Coop est vraisemblablement liée au fait que, ces dernières ayant réduit leur action à la seule dimension du prix, les consommateurs les ont jugées sur ce seul terrain : comme les magasins coopératifs n'étaient pas les plus efficaces dans ce domaine, ils ont dû disparaître ou gommer leur identité coopérative.

Coopératives agricoles

Le problème des coopératives agricoles est un peu de même nature. Elles sont fort présentes dans le monde agro-alimentaire, avec environ 4 000 entreprises chargées de l'approvisionnement des exploitations agricoles, de l'écoulement ou de la transformation de leurs produits. On compte également 12 000 coopératives d'utilisation de matériel (agricole) en commun (Cuma). Au total, les coopératives agricoles réalisent un cinquième du chiffre d'affaires des industries agro-alimentaires, et un quart du commerce de gros alimentaire. Elles sont très présentes, notamment, dans le lait, puisqu'elles réalisent 60 % de la collecte laitière, et 40 % environ de la transformation. Le groupe coopératif Sodiaal (Société de distribution internationale des industries agro-

alimentaires, marques Candia et Richemonts) occupe la septième place dans les industries agro-alimentaires classées selon leur chiffre d'affaires, et la première en ce qui concerne les produits laitiers. C'est également un groupe coopératif, Socopa, qui est en première position des industries de la viande, et une union de coopératives, Sigma-In vivo, qui arrive en tête des entreprises céréalières.

Ces groupes de très grande taille sont, en fait, des unions de coopératives. À la base, les coopératives agricoles sont souvent petites, voire très petites : hors Cuma, les trois quarts emploient moins de dix salariés (qui ne sont pas coopérateurs, puisque les sociétaires sont les apporteurs ou les utilisateurs de produits). Cela permettait aux coopératives d'être proches de leurs sociétaires. Bien adapté à l'approvisionnement de marchés locaux, ce réseau dense ne l'est plus dès lors qu'il s'agit de transformer les produits bruts, ou même d'approvisionner de vastes marchés, dominés par quelques acheteurs industriels ou exportateurs. En outre, mieux vaut vendre des produits transformés que des produits bruts : la concurrence tend à laminer les marges bénéficiaires sur les seconds, tandis que les premiers, dès lors qu'ils répondent à une demande en expansion ou qu'ils présentent quelque originalité appréciée des consommateurs, sont plus rémunérateurs. Les coopératives de base se sont donc regroupées, en fusionnant ou en créant des unions, en vue d'augmenter leurs moyens industriels et de créer des unités de transformation de la matière première agricole livrée par leurs sociétaires.

Dans un premier temps – les années 1950 et 1960 –, il s'est agi surtout d'agro-industries, c'est-à-dire d'une transformation limitée portant sur des produits relativement banalisés : minoteries, raffineries de sucre, trituration de graines oléagineuses, malteries, laiteries produisant du beurre ou de la poudre de lait, conserveries de fruits ou de légumes, etc. Cette stratégie « industrialiste » a certainement permis d'améliorer le revenu des agriculteurs : leurs produits se vendaient mieux, et ils n'étaient plus prisonniers d'un marché local soumis aux aléas ou d'un gros acheteur dictant ses conditions. Mais ses limites étaient évidentes. La consommation alimentaire s'est progressivement modifiée, en même temps que les circuits de distribution évoluaient – montée de la grande distribution – et que les modes de vie se transformaient – travail féminin, journée continue. Pour pouvoir vendre dans de bonnes conditions, il fallait désormais proposer des produits élaborés et attrayants. Donc passer de l'agro-industrie à l'industrie alimentaire : de la poudre de lait aux yaourts, des légumes en conserve aux plats cuisinés, des carcasses de bœuf aux biftecks hachés, des légumes en vrac aux frites précuites ou aux salades prélavées, etc.

De telles évolutions exigent de gros capitaux et entraînent des risques accrus, industriels et commerciaux : les grandes surfaces distribueront-elles les produits, les consommateurs les achèteront-ils ? Il devient indispensable de se doter d'une marque et de la faire connaître. Mais cette stratégie commerciale coûte très cher. Pour des entreprises habituées à commercialiser en grandes quantités un produit de base homogène, ce type d'aventure n'est pas évident.

Dans leur majorité, les coopératives n'ont pas franchi le pas de l'agro-industrie vers l'industrie alimentaire. Crainte du risque, donc de l'échec ? Pour une part, sans doute. C'est ainsi que, dans l'industrie laitière, beaucoup de coopératives se sont bornées à transformer en poudre ou en beurre le lait de leurs adhérents : en cas de mévente, ces produits pouvaient être cédés, à prix garantis, à des organismes stockeurs européens. La marge bénéficiaire était donc faible, mais au moins le risque était-il nul. Mais une autre raison a joué : les agriculteurs attendent des

coopératives qu'elles rémunèrent mieux leurs livraisons de matières premières. La ristourne coopérative est la preuve matérielle qu'il vaut mieux passer par la coopérative que par le secteur privé classique. Aussi, les coopératives ont-elles largement redistribué leurs excédents, de façon à fidéliser leurs adhérents et à respecter leur raison d'être : mieux rémunérer l'activité en rémunérant moins le capital. Et, du coup, elles sont peu riches en fonds propres, c'est-à-dire en capitaux non empruntés. Certes, les sociétaires souscrivent des parts sociales en fonction de leurs apports. Mais la coopérative peut difficilement en augmenter substantiellement l'importance, sous peine de voir des agriculteurs préférer livrer à des négociants ou industriels privés qui, au moins, ne leur demandent rien.

Certains groupes coopératifs, cependant, ont franchi le pas. Yoplait, produit par la Sodiaal, qui regroupe sept coopératives ou unions de coopératives, est désormais la deuxième marque de yaourts en France, avec 20 % du marché. De même, la Cecab (coopérative bretonne de légumes) a lancé la marque D'Aucy et s'est diversifiée dans la commercialisation d'œufs (Mâtines). Coopagri (coopérative de Landerneau et dix-neuvième groupe agro-alimentaire français) détient la marque Paysan breton et, en association avec Terrena (Coopérative agricole de La Noëlle-Ancenis), la société Laïta. La Casam (coopérative de la Manche) a créé une filiale, Soleco, qui a lancé la marque Florette (salades prélavées sous emballage d'azote). L'U.L.N. (Union laitière normande) a lancé les marques Cœur de Lion (camemberts), Elle & Vire (beurres, crèmes) et Mamie Nova (desserts lactés et yaourts). Mais, dans le cas de l'U.L.N., l'aventure a mal tourné : située en quatrième ou cinquième position nationale, la marque Mamie Nova n'a pu se maintenir sur les linéaires qu'au prix de gros rabais consentis aux centrales d'achats. En outre, l'U.L.N. a voulu s'internationaliser, en rachetant des sociétés espagnoles et belges, moyennant un endettement élevé, puisque les fonds propres – bénéfiques non distribués et apports des coopérateurs – étaient insuffisants. Cet endettement a engendré des frais financiers très élevés, donc des pertes lourdes. L'U.L.N. a dû revendre Mamie Nova et céder l'essentiel de ses activités à une société gérée par le groupe privé Bongrain.

Quelle que soit la stratégie de développement choisie, celle-ci est gourmande en capitaux, ces capitaux dont manquent les coopératives agricoles (comme la plupart des autres coopératives). C'est pour tenter de résoudre le problème que la loi de 1972 a instauré la notion d'« associé non coopérateur ». Mais cela n'a pas suffi, pas plus que les innovations financières, destinées à permettre aux coopératives d'emprunter en rémunérant les créanciers en partie sur les bénéfices réalisés. Aussi, bon nombre de coopératives ont-elles choisi la voie de la « filialisation » : il s'agit d'apporter tout ou partie des actifs industriels à une société créée pour la circonstance. En échange de ces apports, la coopérative reçoit des actions et se transforme ainsi en holding, ou société qui détient des actions d'autres sociétés. Cette solution a l'avantage de permettre d'ouvrir le capital de ces filiales à d'autres apporteurs de fonds. Certes, la culture coopérative a souvent poussé à la création de filiales communes entre deux ou plusieurs coopératives : ainsi, l'association de Coopagri et de la Cana dans Laïta. Mais les « mariages mixtes » ne sont pas rares : Bressor a apporté sa filiale fromagère à Bongrain, qui en détient 66 %. Des actionnaires privés sont également entrés dans Soleco (Casam) ou dans Arcadie (le premier groupe coopératif de viande, créé par Champagne Viandes et Auvergne-Centre Sud, deux coopératives). Les coopérateurs perdent ainsi peu à peu le contrôle de ces filiales, devenues sociétés de droit commercial classique, tandis que l'apport de capitaux extérieurs modifie l'orientation dominante : il s'agit

désormais de rentabiliser les capitaux investis, et non de valoriser les apports des coopérateurs. Certes, ces derniers ne sont pas dépossédés : si les filiales marchent bien, les dividendes qu'elles versent à la maison mère – la coopérative – sont distribuables sous forme de ristournes. Il n'empêche que, ce faisant, la coopérative se rapproche fortement d'une société de capitaux classique.

Coopératives de commerçants

Les coopératives de commerçants sont nées du désir de développer des enseignes communes permettant de fidéliser la clientèle et de bénéficier de conditions plus intéressantes de la part des fournisseurs. Les commerçants adhérents conservent la propriété personnelle de leurs magasins, qui peuvent donc être des sociétés : ce qu'ils mettent en commun, ce sont des moyens logistiques (entrepôts, circuits d'approvisionnement, catalogue de fournisseurs, éventuellement organisme groupé d'achat et de facturation) et une enseigne. Dans le non-alimentaire, les coopératives sont assez fréquentes : Intersport (ex-La Hutte), Krys 2000 (magasins d'optique), Plein Ciel (papeteries), Mr. Bricolage... Dans l'alimentaire, on trouve Système U et, surtout, E. Leclerc (l'enseigne Intermarché, bien que constituée par des commerçants indépendants, a choisi non pas le statut coopératif, mais la franchise, c'est-à-dire le droit d'exploiter une enseigne moyennant une redevance versée à la société qui coiffe l'ensemble).

La coopération commerciale n'est pas toujours un gage de plus grande solidité : à la fin des années 1980 Codhor (coopérative de bijoutiers) et Codec (coopérative de détaillants en alimentation) ont fait faillite, faute d'avoir réussi à lutter contre la concurrence des grandes surfaces. Le problème majeur de ces structures, en effet, est qu'elles acceptent des adhérents qui n'ont pas forcément les moyens ou les capacités de faire évoluer leurs propres magasins, si bien que l'enseigne tout entière peut être handicapée. Reste cependant que l'appartenance à un réseau coopératif fournit une image et des moyens d'approvisionnement dont des commerçants indépendants n'auraient pu disposer autrement : grâce à ce réseau, de nombreux petits commerçants ont pu prendre le virage de la modernisation commerciale.

Coopératives de crédit

La coopération de crédit et d'épargne a connu un développement très inégal d'un pays à l'autre. C'est, bien sûr, en Allemagne, pays d'origine des caisses de crédit mutuel, que le mouvement est le plus puissant : les 3 000 coopératives de crédit regroupent 11,4 millions de sociétaires. Au Québec, les Caisses Desjardins sont les caisses d'épargne les plus puissantes du pays et financent l'ensemble du mouvement coopératif, associatif et mutualiste : c'est le premier employeur privé du Québec. Dans les autres pays, le développement des institutions financières coopératives est, en général, lié au fait qu'elles ont le monopole de la distribution de certains prêts aidés par la collectivité. Ainsi, au Danemark, c'était le cas jusqu'en 1987 pour les prêts sociaux destinés à l'accession au logement. En France, les prêts « bonifiés » (c'est-à-dire pour lesquels l'État prend en charge une partie des frais financiers) destinés à l'agriculture étaient distribués essentiellement par le Crédit agricole, tandis que le Crédit mutuel offrait un livret d'épargne (le livret bleu) aux revenus exemptés d'impôts, en contrepartie de l'affectation d'une partie des ressources à des prêts aux collectivités locales.

La quasi-totalité de ces circuits privilégiés a disparu. Le risque était alors que les banques coopératives se banalisent et perdent leur dynamisme. Il n'en a rien été. Depuis 1987, elles ont accru leurs parts de marché (27 % des encours de crédit en 2004 contre 19 % en 1980, une partie de cette progression étant due à la transformation des Caisses d'épargne non postales en banque coopérative), tant dans le crédit au logement que dans le crédit aux sociétés. Une des raisons de ce dynamisme provient de ce que, très implantées dans le public, elles collectent une part non négligeable de l'épargne populaire et se trouvent ainsi disposer de ressources en général moins coûteuses que celles qui proviennent du marché monétaire. Le revers de la médaille est qu'elles sont assez peu présentes dans le crédit aux entreprises, sauf lorsqu'il s'agit d'entreprises individuelles : le Crédit agricole est évidemment la banque principale des agriculteurs, mais aussi des coopératives agricoles, les Banques populaires sont bien implantées en ce qui concerne le crédit aux commerçants et aux artisans, et le Crédit mutuel est plutôt la banque des particuliers. Seul le Crédit coopératif (qui fait désormais partie du groupe Banque populaire, ce qui lui permet d'avoir accès à un moindre coût aux ressources monétaires dont il a besoin pour compléter les apports d'épargne insuffisants de sa clientèle) ressemble à une banque d'affaires, avec près de la moitié de ses prêts à des sociétés, essentiellement à long terme. Contrairement au reste du mouvement coopératif, le problème principal des banques coopératives est non pas une insuffisance de fonds propres, mais le risque de banalisation : en concurrence directe avec des banques « classiques », elles pourraient être amenées à réduire leurs liens avec leur sociétariat et à se comporter, tant pour la collecte de dépôts que pour les prêts, comme des banques capitalistes, soucieuses avant tout de rentabilité et de minimisation des risques. Le rachat de « banques classiques » par certaines d'entre elles (l'ancien Crédit lyonnais par le Crédit agricole, Natexis par les Banques populaires, par exemple), ou la mise en Bourse de certaines filiales non coopératives (Crédit agricole S.A. par exemple) a incontestablement accentué ce risque de « banalisation ».

Coopératives ouvrières de production devenue

Les sociétés coopératives et participatives (S.C.O.P.) sont la branche la plus symbolique du mouvement coopératif. Celle-ci est pourtant loin d'être la plus importante : en France, 1 500 sociétés et un peu plus de 33 000 salariés. En Allemagne et en Belgique, ces coopératives sont même quasi absentes, très marginales au Québec et au Royaume-Uni. En revanche, elles sont florissantes en Italie, avec environ 150 000 coopérateurs. Toutefois, certaines d'entre elles – les « coopératives sociales » – sont en réalité l'équivalent de nos « structures d'insertion par l'activité économique », destinées à permettre à des personnes en situation d'exclusion d'acquérir une expérience professionnelle et de revenir sur le marché du travail. L'Espagne présente l'originalité d'avoir deux structures juridiques distinctes. D'une part, les Sociédades anónimas laborales (S.A.L.), instaurées en 1964, où les travailleurs sont majoritaires, mais où le capital n'est pas remboursable – donc pas variable – et où le principe « un homme, une voix » n'est pas appliqué, regroupent 40 000 salariés, dans 3 500 entreprises. D'autre part, les coopératives de travailleurs associés – 6 000 sociétés, 110 000 coopérateurs – appliquent l'intégralité des principes coopératifs.

Tous les indicateurs, toutes les enquêtes aboutissent à la même conclusion : les S.C.O.P. sont caractérisées par une participation nettement plus active de leur personnel. Ce dernier ne se

contente pas d'apporter son travail : les membres salariés de la coopérative – et tous les salariés ayant plus d'un an d'ancienneté doivent être coopérateurs – se voient retenir chaque mois une part de leur salaire, qui est convertie en parts sociales, remboursables lors du départ de l'entreprise. Pourtant, après un bel essor au début des années 1980, le mouvement S.C.O.P. a marqué le pas. Certaines S.C.O.P. « historiques » ont même disparu récemment ou ne sont plus que l'ombre d'elles-mêmes : la Verrerie ouvrière d'Albi, l'A.O.I.P. et l'Avenir (une très grosse S.C.O.P. du bâtiment). Là encore, la difficulté la plus fréquente réside dans l'insuffisance des fonds propres, qui fragilise les coopératives ouvrières. Certes, depuis le début des années 1990, les S.C.O.P. sont de nouveau en croissance, mais moins en termes de salariés qu'en termes d'entreprises. En effet, ce sont surtout des très petites entreprises qui choisissent ce statut, notamment dans des activités innovantes (ingénierie, urbanisme, architecture, conseil, formation, etc.), où la faible taille et le niveau élevé de qualification permettent plus facilement un fonctionnement « entre égaux ». La loi de 1992 a en outre permis de recourir davantage en cas de besoin à des capitaux extérieurs ou à des « prêts participatifs ». Mais les garde-fous qui ont été adoptés pour éviter une dénaturation du mouvement coopératif – limitation des apports extérieurs à 35 % du capital, impartageabilité des réserves – maintiennent des contraintes fortes. Peut-être est-ce pour cette raison que le désir de démocratie dans l'entreprise se concrétise dans un certain nombre de pays sous des formes qui ne sont pas coopératives, comme l'actionnariat du personnel, très répandu aux États-Unis, où le nombre d'E.S.O.Ps – employee stock ownership plans, programmes d'acquisition d'actions par le personnel – tend à se multiplier, pour reprendre des firmes menacées de fermeture ; les rachats d'entreprise par leurs salariés (R.E.S.) se distinguent des coopératives par le fait que, en général, seule une partie du personnel devient actionnaire de la nouvelle entité juridique. Enfin, en Allemagne, la cogestion assure une représentation du personnel dans les instances de direction de toutes les entreprises employant plus de 500 salariés, etc.

Autres formes de coopératives

En France, les autres types de coopératives sont moins fréquents. Les coopératives d'habitation, depuis 1971, ont été scindées en deux : d'un côté, les coopératives de production H.L.M., chargées des programmes de promotion immobilière (pour l'accession à la propriété et pour la location) ; de l'autre, les coopératives de construction, créées pour chaque programme et dissoutes lorsque le logement est remis à son propriétaire (société coopérative H.L.M. locatives ou particuliers accédant à la propriété) après paiement. Les coopératives de production H.L.M. reçoivent des prêts publics qu'elles remboursent à l'aide des loyers perçus ou des mensualités de remboursement de prêts effectuées par ceux qui accèdent à la propriété. Un peu plus d'une centaine de coopératives de production, gèrent environ 40 000 logements locatifs et 150 000 prêts d'accession à la propriété.

Quant aux coopératives d'artisans, bien que leur chiffre d'affaires atteigne 1 milliards d'euros, cela ne représente que 1 % de l'activité artisanale : la faiblesse des coopératives d'approvisionnement ou de vente s'explique moins par une tradition individualiste (les artisans adhèrent massivement à leurs syndicats de métiers) que par la crainte de perdre l'indépendance qui caractérise ce type d'activité individuelle et de glisser vers une organisation collective de type industriel. Le libre choix de son fournisseur reste, pour l'artisan – boulanger, boucher ou couvreur –, une façon de se

distinguer de ses concurrents. Les coopératives maritimes, en revanche, font preuve d'une forte vitalité : elles s'occupent des problèmes d'approvisionnement, de commercialisation, de gestion ou d'armement de navires pour le compte de leurs adhérents, artisans-pêcheurs. Une grande partie de la profession adhère à ces coopératives, peut-être en raison du rôle essentiel tenu, dans le financement de son activité, par le Crédit maritime, qui est une des branches du Crédit coopératif.

Ainsi, on le voit, la situation du mouvement coopératif est très différenciée selon ses branches. Ce qui rend sans objet toute analyse trop globale : aussi bien celle des adversaires du mouvement, qui en soulignent volontiers la bureaucratisation ou le traditionalisme (lesquels s'expliqueraient, selon eux, par l'absence de responsabilité personnelle qu'implique toute organisation collective), que celle des partisans du mouvement, qui exaltent à l'envi les vertus de la solidarité et l'avantage des groupements volontaires. Chacun des deux camps peut trouver, dans telle ou telle branche du mouvement, des arguments pour appuyer sa thèse. Il s'agit d'une discussion sans intérêt, parce qu'elle passe à côté de l'essentiel. Les branches aujourd'hui prospères sont surtout celles dans lesquelles l'organisation coopérative apporte une valorisation du patrimoine personnel des adhérents. Les coopératives de commerçants enrichissent leurs adhérents, parce que le succès d'une enseigne augmente la valeur marchande du magasin. Il en est de même pour les coopératives de production d'H.L.M. : ceux qui accèdent à la propriété empochent la plus-value foncière lorsqu'elle existe. Au contraire, la croissance de l'outil de production dans les coopératives de production, les coopératives agricoles ou de consommation reste propriété collective de l'organisation. Or ce sont ces coopératives qui rencontrent aujourd'hui le plus de problèmes. Non pas parce que le collectif serait moins performant que l'individuel. Mais, plus simplement, parce que les adhérents rechignent davantage à financer l'expansion d'un outil dont ils ne tireront qu'un profit indirect et aléatoire. Se développent alors des comportements de « passager clandestin », une réticence à assumer le coût du développement, en espérant que « les autres » – extérieurs ? – suppléeront. Au risque, alors, de voir des logiques contradictoires entrer en conflit, les intérêts des apporteurs extérieurs de capitaux n'étant plus de même nature que ceux des coopérateurs. Le mouvement coopératif doit résoudre ce problème : à défaut, il risque de s'étioler.

Bibliographie

- « Les Coopératives agricoles à l'heure du marché unique », in Purpan, n^{os} 151 et 152, Toulouse, 1989
- J. Defourny, Démocratie coopérative et efficacité économique. La performance comparée des S.C.O.P. françaises, De Boeck-Wesmael, Bruxelles, 1990
- J. Defourny & J. L. Monzon Campos dir., Économie sociale, entre économie capitaliste et économie publique, Bruxelles, 1992
- D. Demoustier, Les Coopératives de production, La Découverte, Paris, 1984
- M. Dreyfus & P. Toucas dir., Les Coopérateurs, deux siècles de pratiques coopératives, L'Atelier, Paris, 2005

- G. Fauquet, Le Secteur coopératif. Essai sur la place de l'homme dans les institutions coopératives et de celles-ci dans l'économie, I.E.C., Paris, 1965
- C. Gide, Le Coopératisme, Féd. nat. coopér. consom., Paris, 1929
- A. Gueslin, L'Invention de l'économie sociale, Economica, Paris, 1987
- J.-L. Laville, La Participation dans les entreprises en Europe, Vuibert, Paris, 1992
- Revue des études coopératives, mutualistes et associatives (Recma), Nanterre
- C. Vienney, Socio-économie des organisations coopératives, 2 vol., Coopérative d'information et d'édition mutualiste, Paris, 1980 et 1982.

© Encyclopædia Universalis 2008, tous droits réservés

II. Des crises économiques depuis la nuit des temps par Slim Assen Les crises traditionnelles étaient des crises de rareté. Avec la modernité sont apparues des crises de surproduction.

L'idée de crise économique appelle des représentations collectives dramatiques : queues de chômeurs attendant des secours, soupes populaires, paniques boursières et capitalistes ruinés se jetant par les fenêtres d'un gratte-ciel.

La réalité historique - qui fut celle des crises de subsistance et des émeutes de la faim - ou contemporaine - qui est celle de la surproduction et du chômage - n'exclut pas de telles extrémités, mais elle est singulièrement plus complexe.

La nuit des temps? L'expression n'est pas excessive, puisque la première crise économique identifiée date à peu près de 8 millions d'années! Sous la pression de forces telluriques, la faille du Grand Rift se forme alors en Afrique de l'Ouest, entraînant l'apparition d'une barrière montagneuse qui arrête la pluie sur des centaines de kilomètres et provoque, à l'Ouest, une disparition rapide de la grande forêt et de ses ressources arboricoles. C'est ce qui aurait poussé les premiers hominidés à changer de mode de vie en devenant bipèdes. Environ cinq millions d'années plus tard, la grande glaciation solidifie des milliards de litres d'eau, réduit les précipitations et les niveaux des océans, entraînant des sécheresses d'une intensité extrême. Les ressources alimentaires de l'époque diminuent fortement, obligeant les hominidés à perfectionner leur outillage pour pouvoir continuer à se nourrir.

On pourrait continuer à égrener une longue litanie, puisqu'on dénombre ainsi une cinquantaine de grandes crises au moins, qui se sont succédé de la préhistoire à nos jours et d'une gravité plus ou moins forte. Il faut évidemment s'entendre sur le sens du mot: il y a crise et crise. Les crises économiques changent profondément de nature d'une période à l'autre, d'une société à l'autre, *"chaque économie ayant les crises de sa structure"*, selon l'expression fameuse de l'historien Camille-Ernest Labrousse (1).

Les crises économiques traditionnelles étaient le plus souvent des crises de rareté. La modernité y a ajouté des crises de surproduction. Dans un cas comme dans l'autre, les crises économiques sont cependant toujours des phénomènes étroitement liés aux structures des sociétés concernées. C'est pourquoi leur résolution est aussi souvent un moment privilégié de remise en cause de l'organisation sociale existante.

Les mauvaises récoltes

Les crises économiques classiques avaient le plus souvent pour origine de mauvaises récoltes, d'où le nom de crises "frumentaires" qu'on utilise généralement pour les désigner, un terme dérivé de froment, nom traditionnel du blé utilisé pour l'alimentation humaine. Elles courent des premières crises préhistoriques aux crises dites "d'Ancien Régime", qui se manifestent dans nos contrées jusqu'au milieu du XIXe siècle. De nos jours, elles continuent de sévir dans de nombreux pays du Sud, notamment en Afrique subsaharienne. Elles sont déclenchées par un facteur exogène à l'économie: un incident climatique, un choc démographique, des guerres. S'ensuit alors un processus assez constant: la pénurie entraîne une forte hausse des prix qui entraîne la

malnutrition, qui elle-même facilite les épidémies et accroît la mortalité.

Leur répétition constante au cours de l'histoire est étroitement liée à la persistance d'ordres sociaux qui avaient en commun de détourner de l'activité économique, considérée comme secondaire dans l'échelle des valeurs, le surplus de richesses produites les bonnes années au profit d'usages non productifs. Que ce soit à des fins religieuses ou militaires ou à travers la consommation ostentatoire d'une petite minorité de puissants. Pour ne rien arranger, la mobilisation des intelligences était, pour les mêmes raisons, orientée elle aussi en priorité vers l'amélioration de l'art de la guerre ou l'exégèse des textes sacrés.

Succès politique et crise économique : la chute de la République romaine

Les succès politiques ou militaires ne protègent guère les sociétés des crises économiques et sociales. La fin tumultueuse de la République romaine en est une bonne illustration. Suite aux grandes guerres de conquêtes coloniales du Ve au IIe siècle av. J.-C., l'économie romaine voit sa structure sociale profondément modifiée. Ressources agricoles, minières, marchandises, esclaves affluent des colonies vers la République romaine et font pression sur l'économie citoyenne fondée sur l'artisanat et l'agriculture familiale. Criblés de dettes, les petits propriétaires terriens ne peuvent faire face à la concurrence des céréales d'importation qui font chuter les prix. La plupart n'ont d'autres solutions que de vendre à vil prix leurs terres et de partir vers les centres urbains.

Mais la situation n'est pas meilleure dans les villes. L'arrivée d'esclaves et de marchandises étrangères à très bas prix ruine l'activité artisanale et industrielle locale. La classe moyenne disparaît peu à peu au profit des grands propriétaires terriens, des commerçants et des spéculateurs de tous poils qui investissent des fortunes dans le commerce maritime, les activités bancaires, etc.

La pression constante des importations entraîne une paupérisation massive de la population. Peu avant son assassinat, Tiberius Sempronius Gracchus tente vainement de rétablir la classe moyenne par une réforme agraire en 133 av. J.-C. Cette tentative de réforme sociale en a inspiré d'autres. Le blé, initialement vendu par l'administration à la population, est distribué gratuitement. Pour la seule année 46 av. J.-C., le ravitaillement de la population en céréales coûte 77 millions de sesterces à l'Etat. Véritable RMI avant l'heure, distribué en nature, cette assistance témoigne de l'intensité du mécontentement social. Une lutte de pouvoir s'engage alors entre ceux qui dénoncent la crise sociale et les autres. C'est le moment où Cicéron s'exclame que *"depuis longtemps, toutes les richesses de toutes les nations sont tombées aux mains d'un petit nombre d'hommes"*. Sous l'effet de la crise sociale, de la corruption et de la crainte suscitée à la fois par les invasions barbares (Cimbres, Teutons), les révoltes des esclaves (135-71 av. J.-C.) et le soulèvement des Italiens (91 à 89 av. J.-C.), la République disparaît au profit d'un pouvoir autoritaire reposant sur les familles les plus riches et l'armée (Marius, Catulus, Sylla), puis de l'Empire.

Ainsi, en 1709, le gel s'abat en Europe, suivi d'une sécheresse entraînant de mauvaises récoltes, dans un contexte de démographie galopante et de système de transport lacunaire. Voici comment le curé de la paroisse de Castenet relate la crise: *"Le vin glaçait dans les caves et faisait fendre les barriques; le pain se gelait en quelque endroit que ce fut et jusqu'au 25 février. Les noyers périrent entièrement, plusieurs chênes et quantité de pruniers et autres arbres fruitiers se séchèrent, ce qui*

causa une si grande disette qu'on fut obligé à Albi de tenir le blé à 14 livres le setier et d'en empêcher la sortie, les mois de mai, juin, juillet, août" (2). En France, la grande famine qui en résulta fut directement à l'origine du décès de près de 10% de la population et de la misère aiguë de la masse paysanne.

Certes, la cause première d'une telle catastrophe fut bien la diminution des récoltes. Toutefois, si les effets furent si désastreux, c'est parce que la majorité de la population vivait alors très pauvrement, sans provisions suffisantes pour atténuer le choc et sans argent pour acheter de quoi faire la soudure. L'insuffisance des moyens de communication et, surtout, du stockage public de blé ou d'huile a provoqué une flambée des prix de ces biens alimentaires de base, condamnant tous ceux qui ne pouvaient y faire face.

Les mauvaises récoltes ne sont donc qu'une explication partielle: elles dégénèrent en crises frumentaires seulement lorsque la pauvreté des habitants et l'absence de politiques publiques préventives sont également au rendez-vous (voir encadré page ci-dessus). L'incapacité de l'Ancien Régime à juguler ces difficultés d'approvisionnement tout au long du XVIIIe siècle jouera un rôle majeur dans le déclenchement de la Révolution française: on se souvient du mot de Marie Antoinette enjoignant aux Parisiennes de manger de la brioche si elles ne trouvaient pas de pain (3)!

Une des premières crises modernes: la faillite de Law

En 1847, la production agricole s'effondrera encore à la suite d'une série de récoltes désastreuses. Mais la revalorisation sociale de l'activité économique et l'incitation à investir les surplus dans l'amélioration des capacités de production que fournit la révolution bourgeoise du XVIIIe siècle éliminent progressivement ces crises frumentaires dans les pays développés. Elle ne supprime pas pour autant les crises économiques. Les crises "modernes" étaient déjà apparues sous l'Ancien Régime au fur et à mesure que se développaient les échanges marchands et que se mettaient en place les circuits financiers qui permettent l'envol du crédit. La crise des tulipes de 1637 a, en particulier, marqué les esprits (voir encadré page 51).

En France, c'est surtout la faillite de Law, en 1720, qui constitue la première crise moderne. Dans ses *Considérations sur le numéraire et le commerce* (1705), - voir Monnayé de Pratchett - John Law, financier écossais, vantait les vertus d'un système financier fondé sur une banque d'Etat qui émettrait une quantité de billets proportionnelle aux besoins des activités économiques (et non aux quantités d'or et d'argent en dépôt) et qui serait associée à une compagnie de commerce par actions ayant le monopole du commerce extérieur. A la mort de Louis XIV, le Régent autorise John Law à appliquer son système en France. Il fonde alors la Banque générale en 1717 (érigée en Banque royale en 1718). Elle reçoit des dépôts d'argent, accorde des prêts aux commerçants et émet des billets remboursables en espèces métalliques. La même année, il crée la Compagnie d'Occident (devenue Compagnie des Indes en 1719), qui détient le monopole de tout le commerce colonial français.

Au début de 1720, lorsque Law décide de réunir la Banque et la Compagnie, il déclenche un mouvement spéculatif de grande ampleur. Les actions proposées initialement à 500 livres s'arrachent à 20 000 livres. Mais les dividendes sont décevants, ce qui entame la confiance du public qui revend massivement ses actions et demande la conversion des billets de la Banque

royale en or et argent. Ce que ne peut honorer la Banque du fait d'un encours en métaux précieux insuffisant par rapport à la quantité de billets en circulation. C'est la faillite. Il en résultera une méfiance durable des Français à l'égard de la Bourse, mais les conséquences macroéconomiques demeurent limitées.

L'impact macroéconomique

A partir du milieu du XIXe siècle, ce type de crise prend une tout autre ampleur. Elles ont désormais un impact majeur sur l'ensemble de la vie sociale et économique, du fait du développement de l'activité industrielle, de la mise en place d'infrastructures reliant les marchés (routes, réseaux ferroviaires, moyens de communications), du développement du crédit et des poussées du progrès technique. Ces crises de surproduction sont toujours suivies par une période plus ou moins longue de dépression économique: les prix des biens industriels s'effondrent, un chômage de masse apparaît et le secteur bancaire est touché (du fait de la généralisation du crédit). En 1857, la première grande crise de cette nature touche l'ensemble des pays développés de l'époque. La dépression qui s'ensuit durera jusqu'en 1860.

Les crises modernes naissent d'un divorce entre capacités de production et demande effective. Les premières dépassant largement la seconde, elles engendrent la mévente, le chômage et la baisse des revenus. Ce divorce peut provenir de facteurs différents: une répartition inadéquate du revenu (par exemple les salariés sont réduits à la portion congrue, ce qui freine les débouchés), une faiblesse des investissements, jugés insuffisamment rentables par les détenteurs du capital, etc.

Ces crises modernes ne sont pas moins dévastatrices que les anciennes: elles ont entraîné des cortèges de misère indicibles, à l'origine notamment de la révolte d'auteurs comme Karl Marx. Des misères beaucoup plus choquantes encore que celles liées aux crises frumentaires traditionnelles, puisqu'elles interviennent dans un contexte de capacités de production massivement inutilisées. Elles ont parfois débouché, comme la grande crise de 1929, sur de terribles guerres, rendues plus meurtrières encore par les progrès de la technique militaire.

Nouveaux dysfonctionnements

Après la Seconde Guerre mondiale, de puissants mécanismes sont cependant mis en place pour stabiliser l'activité économique, en suivant notamment les propositions de l'économiste anglais John Maynard Keynes. Grâce à une intervention massive des budgets publics quand l'économie fléchit et à une répartition des revenus par des mécanismes qui échappent de plus en plus à une logique purement marchande, limitant ainsi la baisse des salaires en cas de récession. Sans pour autant parvenir à éliminer durablement les crises: dans les années 70, les mécanismes keynésiens entraînent l'apparition d'une stagflation dans la plupart des pays développés, une hausse des prix associée à une stagnation de l'économie. C'est une nouvelle forme de crise, inconnue jusque-là. La libéralisation des flux financiers et commerciaux internationaux, enclenchée depuis les années 80 en réponse à ces dysfonctionnements, devient à son tour source de crises, en l'absence de mécanismes de stabilisation mondiaux.

En définitive, les crises économiques apparaissent donc indissociables de l'activité humaine. Elles se suivent mais ne se ressemblent pas. Elles ont apporté le pire (paupérisation, mortalité, idées

malthusiennes), mais aussi parfois le meilleur, par les apprentissages qu'elles ont suscités. De quoi peut-être espérer que nous trouverons les moyens de surmonter les effets de la prochaine grande crise déjà annoncée: celle qu'induit inévitablement le réchauffement climatique. Un type de crise qui, paradoxalement, renvoie aux toutes premières crises de l'humanité...

(Slim Assen [Alternatives Economiques - Hors-série n°67 - Décembre 2005](#))

"Ce que nous savons avec certitude, c'est que les épisodes spéculatifs ne se terminent jamais en douceur. Il est sage de prédire le pire, même s'il est, selon la plupart des gens, peu probable." Tous ceux qui, pour de petites sommes ou des montants considérables, de façon directe ou indirecte, possèdent des actions payent cher aujourd'hui la confirmation du jugement formulé par l'économiste américain John Kenneth Galbraith. Avec le "techno-krach", l'accélération de la chute des cours, les faillites, les fraudes, la panique, la colère des uns, les lamentations des autres, les pertes de tous, l'histoire financière est en passe de s'enrichir d'une de ces grandes catastrophes qui la rythment et la marquent, comme le firent au XVII^e celle des bulbes de tulipe en Hollande, au XVIII^e siècle la faillite de la South Sea Company, l'effondrement du système de John Law, ou, plus près de nous, les crises boursières de 1929 ou de 1987. Rien de vraiment neuf, sur terre, en matière de folie spéculative. Ce qui nous apparaît comme une nouveauté effroyable s'est déjà produit des centaines de fois. Mêmes exagérations, même irrationalité, mêmes sanctions, mêmes désillusions.

Le premier point commun concerne les chiffres, faits pour donner le vertige. Par rapport à son sommet atteint au mois de mars 2000, la Bourse américaine du Nasdaq, qui accueille les entreprises high-tech, a perdu les trois quarts de sa valeur : autrement dit, ce sont, sur ce seul marché, près de 5 000 milliards de dollars qui sont partis en fumée, l'équivalent de trois fois le produit national brut de la France.

Deux remarques, toutefois, pour atténuer cette peur du vide et relativiser l'actuelle débâcle. La première est que ces chutes sont à la juste mesure des envolées qui avaient précédé. Le Nasdaq n'avait-il pas progressé de 150 % dans les dix-huit mois qui précédèrent le début de sa chute ? Pour la seule année 1999, le fabricant finlandais de téléphones Nokia, chouchou des boursicoteurs avisés, n'avait-il pas vu son cours grimper de 246 % ?

La seconde est qu'il y a eu dans le passé des surévaluations plus manifestes et des chutes plus lourdes encore qu'aujourd'hui. Au plus fort de la bulle spéculative, en 1636, un seul bulbe de tulipe valait un carrosse, deux chevaux et tout leur harnachement. Quant à l'indice Times de la Bourse de New York, qui valait 238 points en septembre 1929, il n'en valait plus que 36 en juin 1932. Pour prétendre atteindre pareille dégringolade, il faudrait que l'indice CAC 40 tombe jusqu'à 1 000 points ! Il reste de la marge.

Autre similitude avec les crises financières précédentes, la multiplication des scandales. Après l'annonce de la faillite frauduleuse du courtier en énergie Enron viennent d'être révélées les manipulations comptables de WorldCom, deuxième compagnie américaine de téléphonie longue distance. Et la liste n'est probablement pas close. Le krach de 1987 avait précipité la chute de l'établissement financier à la mode, Drexel Burnham Lambert, et de l'inventeur des junk-bonds, Michael Milken ; la crise de 1929 poussa au suicide Ivar Kreuger, homme d'affaires suédois réputé mais aussi faussaire d'obligations - on prit soin d'annoncer la nouvelle de sa mort après la

fermeture de Wall Street - et conduisit à la prison de Sing Sing Richard Whitney, le président de la Bourse de New York. Tous ces scandales sont toutefois la conséquence de l'effondrement des cours et non l'inverse, comme on pourrait presque le penser aujourd'hui, comme l'avait noté dès la fin du XIXe siècle le financier britannique Walter Bagehot : *"Chaque grande crise révèle les spéculations excessives de nombreuses maisons que personne ne soupçonnait auparavant."* Et il ajoutait, de façon visionnaire compte tenu de la complicité des cabinets d'audit dans les affaires Enron et WorldCom : *"Une bonne chose dans les crises, c'est qu'elles révèlent ce que les vérificateurs ne réussissent pas à trouver."*

BOUCS ÉMISSAIRES

La désignation de boucs émissaires est aussi une tradition bien établie et respectée lors de l'éclatement des bulles. En 1987, le krach fut pour partie imputé aux programmes automatiques d'achats ou de ventes des titres par ordinateur (*program trading*) - les autorités boursières instaurèrent par la suite, avec un succès très relatif, des coupe-circuits censés limiter leur impact. En 1929, les vendeurs à découvert se retrouvèrent sur le banc des accusés avant d'être blanchis par une enquête des autorités boursières new-yorkaises. Soixante-treize ans plus tard, Michel Bon, le président de France Télécom, et Jean-Marie Messier, celui de Vivendi Universal, s'en prennent à leur tour, sans originalité, à cette technique, et dénoncent les impopulaires *"hedge funds"* qui la pratiquent assidûment. Il s'agit avant tout pour ces dirigeants, aux stratégies industrielles contestées, de détourner la fureur d'actionnaires individuels qui cherchent de leur côté à se présenter, sans vraiment convaincre, comme les victimes innocentes d'un capitalisme cruel. Eux aussi sont à la recherche des coupables qui allègent dangereusement leur portefeuille boursier. Ils en trouvent chez les analystes de mauvais conseil. Sans doute, à la fin des années 1990, n'a-t-il pas manqué de gourous, grassement payés par des maisons de courtage aux profits directement indexés sur la hausse des Bourses, pour justifier l'envolée des cours et pour expliquer qu'une nouvelle ère, radieuse, s'était ouverte. Mais de telles erreurs - parfois proches de la campagne d'intoxication - sont une constante de l'histoire financière. La plus célèbre reste celle d'Irving Fisher, professeur à l'université de Yale et surnommé par certains l'Einstein de l'économie en raison de ses découvertes sur la masse monétaire, qui, en septembre 1929, crut pouvoir affirmer : *"Le prix des actions a atteint ce qui paraît être un haut plateau permanent."*

Mais il ne manquait pas non plus de voix pour mettre en garde, en dépit des innovations technologiques, contre *"l'exubérance irrationnelle"* des Bourses, selon la formule du président de la Réserve fédérale américaine de 1987 à 2006, Alan Greenspan, ou pour dénoncer, chez de nombreux chefs d'entreprise, une frénésie de fusions et d'acquisitions, au prix d'un endettement colossal. Mais tous ceux qui lancèrent des appels à la prudence furent taxés, par les mêmes qui aujourd'hui se plaignent de ne pas avoir été avertis, d'incompétence et d'obscurantisme. Comme ils l'ont toujours été à chaque grande crise spéculative. *"Il n'y a aucune chance, tandis que la Bourse s'approche de l'abîme, analyse M. Galbraith, que ceux qui sont concernés s'aperçoivent de la nature de leur illusion et ainsi se protègent eux-mêmes et leur système. Les fous peuvent communiquer leur folie ; ils ne peuvent la percevoir et décider d'être raisonnables."*

"LA FOLIE DES HOMMES"

Pas plus aujourd'hui qu'hier, pas plus en 2002 qu'en 1929 ou au XVIIIe siècle, il faut chercher

ailleurs que dans le marché lui-même le responsable de ses propres égarements et ailleurs que dans l'irrationalité des investisseurs la cause des orgies spéculatives avec leurs lendemains nauséeux. Défendre l'utilité économique de la Bourse, ce n'est pas pour autant l'absoudre de tous ses péchés. *"Je peux mesurer le mouvement des corps, mais je ne peux pas mesurer la folie des hommes."* Isaac Newton, qui venait de perdre 20 000 livres sterling lors de l'éclatement de la bulle boursière sur la South Sea Company, ne pouvait dire plus juste.

« De la crise de la tulipe aux Pays-Bas en 1637 à celle des subprimes aux Etats-Unis en 2007-2008, les dix krachs qui ont secoué le monde.

Le krach fait référence à une baisse soudaine et précipitée de cours de Bourse ou de valeurs financières.

1637: Krach de la tulipe. La «tulipomanie» a été en Hollande la première bulle spéculative économique et financière de l'histoire moderne. La spéculation était fondée sur le commerce des bulbes de tulipe dont les prix atteignirent des sommets, avant de s'effondrer en 1637. En 1642, après le krach, le prix de la tulipe n'était plus qu'au dixième de sa valeur et cent ans plus tard à deux centièmes.

1720: Krach en Grande-Bretagne après l'éclatement de bulles spéculatives qui ont entraîné les faillites de la Compagnie des mers du Sud et de la banque Law - lire Monayé de Pratchett..

1882: Krach de l'Union Générale. La faillite de cette banque catholique française entraîne celles de nombreux agents de change. Les Bourses de Lyon et Paris sont ébranlées, plongeant la France dans une crise économique.

1929: Krach à Wall Street. Le jeudi 24 octobre, l'indice Dow Jones perd plus de 22% en début de séance mais se redresse et limite sa baisse à 2,1% en clôture. Il replonge ensuite de 13% le 28 octobre et de 12% le 29. Cette crise donne un coup de frein aux spéculations boursières. Elle marque le début de la Grande Dépression aux Etats-Unis et d'une crise économique mondiale, qui affecte l'Europe.

1987: Krach du 19 octobre à Wall Street. A la suite d'un déficit commercial important et d'un relèvement des taux directeurs de la Bundesbank, le Dow Jones perd 22,6% en une journée. Les autres places boursières chutent également, mettant en lumière l'interdépendance des marchés financiers mondiaux. Il s'agit du premier krach de l'ère informatique.

1998: Krach russe. Au mois d'août, le rouble perd 60% de sa valeur en onze jours (dont 17,13% le 27 août). La Russie connaît une crise économique et monétaire en partie liée à la crise financière asiatique de 1997. Le fonds spéculatif américain LTCM, qui menait des opérations sur les titres obligataires, n'évite l'écroulement que grâce à l'intervention de la banque centrale américaine qui veut éviter un effet domino sur les marchés financiers.

2000: Fin de la bulle Internet. La bulle spéculative autour des valeurs boursières liées à l'Internet et aux nouvelles technologies se dégonfle. Après un record à 5.048,62 points le 10 mars, l'indice Nasdaq, qui concentre les valeurs de l'Internet et technologiques, recule de 27% durant les deux premières semaines d'avril et de 39,3% sur un an. Cette chute se répercute sur tous les marchés liés à la «nouvelle économie».

2001: le 11 septembre, après les attentats, la Bourse de New York est fermée pour une semaine. A sa réouverture, l'indice Dow Jones perd 684 points (-7,3%).

2002: La falsification de ses comptes par le courtier américain en énergie Enron et la fraude du groupe américain de télécommunication Worldcom chahutent les Bourses du monde.

2008: Les conséquences de la crise des «subprime» (crédits immobiliers à risque) aux Etats-Unis se propagent aux marchés financiers américains et mondiaux. Sur les neuf premiers mois de l'année, les principaux indices boursiers perdent plus de 25%. La crise s'aggrave début octobre avec des chutes approchant les 10% sur de nombreux marchés mondiaux le lundi 6 octobre ».

(sources: les Krachs dans l'Histoire, <http://myboukin.com/component/content/article/99-top5/806-les-krachs-dans-lhistoire.html> le 19/01/2010 - Du krach des tulipes à la bulle Internet Pierre-Antoine Delhommais. 06.07.02 • LE MONDE)

III. Crise et économie

La première difficulté lorsqu'on entend clarifier ce qu'est et ce que n'est pas une crise économique est d'ordre lexical. En effet, le sens originel du mot grec krisis est «jugement», sens que l'on retrouve dans des mots dérivés tels que «critique» ou «critère». C'est l'usage médical du mot qui s'est révélé le plus important : au cours d'une maladie, la crise désigne la courte période où des réactions violentes (par exemple une poussée de fièvre) mènent soit au sursaut décisif du malade, soit à la victoire de la maladie. Il y a donc bien «décision», et la crise désigne ce processus bref, indécis, convulsif qui précède cette décision.

L'application du terme aux phénomènes économiques s'est d'abord faite avec une relative fidélité aux significations anciennes. La crise boursière telle qu'on a pu la subir et l'observer depuis le XIX^e siècle, et qui est devenue l'archétype de la crise économique, est caractérisée par un rapide effondrement des cours boursiers ; elle est censée marquer la fin d'une période d'expansion déséquilibrée, et le début d'une phase de récession. Mais peu à peu le mot crise a englobé des classes de phénomènes beaucoup plus disparates : si l'on a parlé de crise pétrolière, le terme a été utilisé pour désigner non plus un événement, sinon ponctuel, du moins limité, mais aussi l'ensemble des difficultés subies par l'économie mondiale depuis 1973. On débouche alors sur le paradoxe de crises chroniques.

C'est finalement l'idée de rupture qui l'a emporté, et la crise économique est, dans son acception la plus généralement reçue, un ensemble de processus économiques défavorables et en rupture avec des tendances antérieures positives. On distingue habituellement deux types de crises, les unes locales ou sectorielles (affectant une région ou un type d'activité), et les autres généralisées, nationales, voire internationales.

Si l'importance des crises ne fait guère de doute à la fin du XX^e siècle, il n'en a pas toujours été ainsi : la période de croissance exceptionnelle de 1945 à 1973 avait conduit à penser qu'il s'agissait de phénomènes obsolètes, typiques du XIX^e siècle, que l'on pouvait aisément expliquer et neutraliser. Les difficultés des années 1980-1990 ont relancé l'analyse et la théorie des crises.

Il y a deux types principaux d'indicateurs de crise, selon qu'il s'agit d'une crise sectorielle ou d'une crise généralisée.

1. Les crises sectorielles

Dans le premier cas, les indicateurs dépendent étroitement de la nature du choc considéré. Pour une crise boursière, c'est l'indice représentatif du cours des actions qui est le plus souvent utilisé. Le «krach» boursier apparaît lorsqu'il y a effondrement ou baisse très rapide de cet indice. Ainsi le célèbre krach de Wall Street en octobre 1929, où la baisse a atteint 30 % en quelques semaines. Mais cet ordre de grandeur se retrouve dans des contextes moins dramatiques, lors de la crise boursière de 1987, et à nouveau durant le mois d'août 1990 à l'occasion de l'invasion du Koweït par l'Iraq.

De la même manière, les crises pétrolières ont été caractérisées par une augmentation très rapide du prix du brut (multiplication par quatre en 1973, par trois en 1979). On peut trouver de tels phénomènes (à la hausse ou à la baisse) pour la plupart des produits, en particulier les matières premières faisant l'objet d'un commerce international. Une crise locale, quant à elle, survient par exemple à l'occasion d'une fermeture d'usine ou d'une catastrophe naturelle : elle se mesure par l'ampleur des pertes, des licenciements, des arrêts de production.

D'autres indices permettent aussi de parler de crise : affolement des opérateurs, rumeurs, restrictions diverses (arrêt des livraisons de pétrole, fermeture temporaire des Bourses) et panique du public. Un exemple resté fameux de crise monétaire a été l'hyperinflation allemande de 1923 : une hausse des prix exponentielle et l'impression accélérée de coupures, libellées en millions, puis en milliards de marks (il fallait une valise de billets pour acheter du pain, et les prix croissaient de minute en minute), avaient abouti à la désintégration momentanée de l'économie entière.

2. Les crises généralisées

Les indicateurs des crises généralisées sont ceux qui composent le tableau de bord usuel d'une économie : taux de croissance (ou de décroissance) de la production, taux de chômage, taux d'inflation, niveau de l'investissement, des profits, des salaires, et des divers déficits privés ou publics. Il y a crise lorsque plusieurs de ces indicateurs sont bloqués dans des ordres de grandeur défavorables, et que rien ne permet d'anticiper une amélioration à court terme.

Crise et cycle économique

Si certains des événements qui sont à l'origine de ruptures dans le fonctionnement des économies sont à n'en pas douter aléatoires - il en va ainsi des intempéries et des mauvaises récoltes qui déclenchaient, sous l'Ancien Régime, des crises frumentaires, voire des famines -, il n'en reste pas moins que l'apparition et le développement de la plupart des crises généralisées s'inscrivent dans un système d'alternance plus ou moins régulière entre des périodes de croissance rapide et des périodes de ralentissement conjoncturel. En d'autres termes, la crise n'est souvent qu'une phase déterminée d'un phénomène plus vaste, le cycle économique.

B. Interdépendance et crise économique

La vie économique est caractérisée par l'interdépendance permanente, parfois instantanée, souvent retardée, de décisions multiples émanant de chacun d'entre nous. Tel est le point de départ le plus simple pour présenter les grandes explications des crises. On peut en effet

suivre ces interdépendances concrètement, en observant des séquences particulières d'une crise donnée. Mais on peut aussi étudier, sur un plan plus général, les facteurs d'équilibre ou de difficulté qui caractérisent un système économique : cette approche débouche sur des explications globalisantes des crises et de la plus ou moins grande vulnérabilité aux crises d'un pays ou d'un système. Dans la perspective des enchaînements, on s'attachera à l'opposition, souvent reprise, entre le scénario qui a prévalu en 1929-1933 et celui des années 1973-1977.

Les similitudes des crises de 1929 et 1973

Deux éléments communs auraient pu rapprocher les deux processus : d'abord l'arrivée d'un choc initial violent - d'un côté le krach de Wall Street, de l'autre le quadruplement du prix du pétrole -, puis un ralentissement, voire un recul de l'activité économique (de 0 à 5 % d'évolution du PIB), accompagné de la montée progressive du chômage. Mais les différences sont essentielles : d'un côté un véritable jeu de dominos déflationniste, la contraction de l'activité appelant la baisse des prix, et celle-ci renforçant la contraction de l'activité ; de l'autre un processus inflationniste, les gouvernements occidentaux ayant contré, en 1974, la spirale récessive par la stimulation des investissements et le maintien du pouvoir d'achat des consommateurs. Ainsi, la catastrophe des années 1930 est née du maintien pendant quatre ans de la tendance apparue en 1929 - la baisse cumulée de la production aux États-Unis représentant, en 1933, 20 à 30 % de la production de 1929 -, tandis que les politiques mises en œuvre de 1973 à 1977 ont permis d'éviter le pire, sans pouvoir cependant retrouver le rythme de la croissance antérieure.

Les différences des crises de 1929 et 1973

On saisit alors ce qui fait l'originalité de la crise de 1929 : elle enchaîne, en fait, plusieurs crises à partir du foyer boursier américain, qui joue le rôle d'un simple déclencheur ; la récession américaine se propagea alors à travers le commerce extérieur et l'assèchement des financements internationaux ; au plus bas de l'activité, la tourmente devint monétaire et financière pour la quasi-totalité du monde, acculant les pays à la dévaluation, multipliant les paniques de déposants et les faillites bancaires, et aboutissant à la désintégration de la communauté économique internationale, chaque pays survivant en quasi-autarcie, barricadé et appauvri.

Ce schéma a pour principal intérêt de mettre la crise «au pluriel» : dans une crise, il y a, en effet, plusieurs foyers, plusieurs canaux de propagation, et donc, en réalité, plusieurs crises. Mais il ne dispense nullement d'une analyse des modalités d'apparition et des processus de propagation des ruptures économiques. Cette analyse relève essentiellement de la dynamique macroéconomique comparée, c'est-à-dire des modèles et des théories qui rendent compte des trajectoires globales suivies par un pays.

C. Les explications des crises économiques

La démarche qui permet le mieux de faire saisir la diversité des mécanismes mis en cause consiste à effectuer un détour par les théories du cycle qui ont été proposées avant la «révolution keynésienne».

La crise économique avant Keynes

Cinq groupes de théories ont été recensés par l'économiste américain Gottfried Haberler en 1936, l'année de parution de la Théorie générale de [Keynes](#), qui marque la naissance de la macroéconomie : les théories monétaires pures (Hawtrey) ; les théories du surinvestissement - dans leurs trois versions principales : monétaire (Wicksell, Hayek), non monétaire (Marx, Tougan-Baranovski), et du «principe d'accélération» (Aftalion, J. M. Clark, Kuznets, Harrod) ; les théories de la sous-consommation, auxquelles l'évolution des travaux de Malthus et de Sismondi a abouti, et dont les partisans, au début du XXe siècle, incriminent soit une épargne excessive (Hobson, Foster et Catchings), soit un retard des salaires par rapport à la productivité (Lederer) ; les théories psychologiques (Keynes avant la Théorie générale, Taussig) ; et enfin les théories qui privilégient l'influence des cycles agricoles (Jevons, Moore).

Cette énumération montre la très forte diversité des explications envisagées, les unes monétaires et les autres «réelles» (c'est-à-dire fondées sur la réalité de l'économie), les unes insistant sur l'investissement et les autres sur la consommation, les unes partant de secteurs isolés et les autres des anticipations de tous les agents économiques.

On peut penser cependant que ces théories se complètent plus qu'elles ne s'opposent, et qu'elles offrent un reflet de la diversité des mécanismes à l'œuvre. Les grandes avancées de la macroéconomie contemporaine ont permis de reprendre le débat sur la base d'autres clivages.

La crise économique après Keynes

La perception de la crise s'est fortement modifiée avec l'apparition de l'interventionnisme keynésien. En effet, ses succès (on sait comment stimuler une économie) comme ses limites (on ne sait pas comment éviter les conséquences néfastes à moyen terme de cette stimulation, en particulier les poussées inflationnistes) ont déplacé la discussion vers les propriétés dynamiques d'une économie de marché capitaliste. Pour certains, une telle économie est, dans sa nature même, foncièrement rééquilibrante : les crises résultent alors de manipulations extérieures, d'erreurs. Pour d'autres, une telle économie est en équilibre imparfait, et est susceptible soit de s'enliser dans des situations de marasme, soit de se bloquer en subissant des processus cumulatifs (la baisse appelant la baisse, la hausse appelant la hausse) : peu importe alors le déclencheur, la cause de la crise est intérieure au système.

Unicité et multiplicité des facteurs de crise économique

Un second clivage sépare les auteurs qui centrent la crise sur une seule cause déclenchante (cette cause pouvant être externe ou interne) de ceux qui admettent une pluralité de facteurs. Plusieurs cas de figure peuvent alors être dégagés.

Crise économique exogène à facteur unique

Dans le cas d'une économie foncièrement stable touchée par une seule cause, naturellement extérieure au système, il y a deux grandes possibilités. Ou l'agent perturbateur est l'État, dans ses velléités de régulation et de contrôle global, avec son poids croissant : c'est la position néo- puis ultralibérale, défendue essentiellement par des auteurs américains (d'ailleurs plus des philosophes que de véritables praticiens), tels Nozick, Gilder, qui plaident en faveur de la réduction radicale des prélèvements et de l'activité étatiques. Ou la perturbation résulte de l'intervention d'un domaine plus restreint de l'État, celui qui lui donne un pouvoir arbitraire sur

l'économie : on doit alors incriminer la création monétaire, régulée par la Banque centrale. C'est la position de Milton Friedman, appuyée sur une analyse célèbre des répercussions inflationnistes des initiatives étatiques. L'inflation qui résulte de la création excessive de monnaie est comme une drogue, car en un premier temps elle stimule effectivement l'activité économique, mais c'est au détriment des mécanismes « naturels », et elle ne peut que s'emballer. Une « purge » est alors nécessaire, et Friedman plaide en faveur de règles automatiques et contraignantes régularisant la création monétaire (il a proposé une explication controversée de la crise de 1929, qui repose uniquement sur des erreurs de politique monétaire des autorités américaines). Mais - et c'est là que sa position se sépare de celle des ultralibéraux - il considère que la croissance de l'État est un mal nécessaire qu'il convient seulement de limiter.

Crise économique endogène à facteur unique

Il s'agit des théories de Keynes et Marx qui, suivant des lignes de pensée certes très différentes, partent tous les deux de l'idée que le capitalisme est structurellement sujet aux crises et aux dépressions. La cause unique, interne, est donc le système lui-même.

La crise économique selon Keynes

Pour Keynes, l'explication fondamentale tient au pessimisme croissant des entrepreneurs, qui anticipent une « demande effective » de plus en plus faible à mesure que le niveau de vie des consommateurs augmente. Les entrepreneurs prennent alors des décisions d'embauche et d'investissement qui génèrent une baisse de l'activité globale, et voient donc leurs anticipations vérifiées. Keynes n'a pas proposé une véritable théorie du cycle économique, même s'il s'est intéressé à la psychologie boursière (il avait lui-même beaucoup spéculé en Bourse), mais plutôt une théorie de la tendance du capitalisme à la dépression : ses travaux visent en fait à « casser » les régularités du cycle pour imposer une situation de « boom » permanent.

La crise selon Marx

Pour Marx, c'est la conflictualité inhérente au capitalisme qui explique son instabilité et son déséquilibre permanent. Les décisions des capitalistes sont incohérentes entre elles (déséquilibres entre les sections qui produisent les biens de production et celles qui produisent les biens de consommation) et fondamentalement contradictoires (en visant au maximum de plus-value, les capitalistes aboutissent à la baisse tendancielle du taux de profit). D'où l'analyse célèbre du fonctionnement des crises périodiques : elles résultent d'une contraction du profit qui accule à la faillite les plus vulnérables des capitalistes. Leurs entreprises sont alors rachetées à bas prix par leurs concurrents, qui connaissent ainsi une meilleure rentabilité (...). Mais le développement des forces productives, les savoirs, technologies, connaissances, ouvrent en permanence de nouvelles opportunités de valorisation. Comme le dit Weinstein nous sommes confrontés à « la montée du rôle de la connaissance en tant que « force productive » ... » (2010, page 164) et il précise que « l'importance de la connaissance scientifique et technologique constitue un trait distinctif du développement du capitalisme industriel depuis 2 siècles (Kuznets, 1966). Les ruptures qui appellent les transformations des systèmes productifs se situent, à notre sens, dans le développement sans précédent de la marchandisation des connaissances comme d'autres objets immatériels. » (page 165). Il rajoute « à partir du moment où la connaissance tend à devenir un facteur de production fondamental, la marchandisation des connaissances et leur appropriation

privée s'imposent comme conditions d'accumulation et de mise en valeur du capital » (page 166) ouvrant ainsi la voie à de nouvelles opportunités de création de valeur mais aussi en créant de nouvelles contraintes.

Crise économique exogène et multiplicité des causes

Très nombreux sont les économistes qui, croyant ou non aux vertus rééquilibrantes des marchés, accueillent au contraire des causalités multiples. C'est ainsi que nombre de libéraux s'intéressent aux multiples sources de rigidités qui entravent les ajustements de marché. Résultant de fonctionnements économiques à la temporalité différente, certains prix réagissent immédiatement et avec excès aux modifications des situations, alors que d'autres mettent des mois, voire des années, à s'adapter. Sur- et sous-réactions s'alimentent aussi aux positions de force qu'occupent certains pays et certains groupes : c'est alors une géopolitique des rigidités qui est à la base des explications plurielles des crises, et qui laisse place à un interventionnisme modéré, combinant les initiatives étatiques et le jeu de la concurrence pour obtenir le rééquilibrage des marchés et des bilans. Des économistes tels que le Français C. Stoffaes, et des hommes politiques tels que R. Barre ou l'Allemand H. Schmidt sont les tenants et les praticiens les plus représentatifs de cette tendance.

Crise économique endogène et multiplicité des causes

L'école française de la régulation (M. Aglietta, R. Boyer), qui combine un marxisme rénové avec des éléments keynésiens, postule que plusieurs âges se sont succédé dans le capitalisme et qu'une régulation (c'est-à-dire l'ensemble des mécanismes permettant à une économie et à une société de « tourner » sans trop d'incohérence) de type concurrentiel au cours du XIX^e siècle a cédé la place à une régulation de type monopoliste après la Seconde Guerre mondiale. Cette théorie distingue alors nettement les « petites crises », qui sont les retournements des cycles Juglar caractéristiques de la régulation concurrentielle, des « grandes crises », qui correspondent aux périodes convulsives et indécises où une régulation s'efface au profit d'une autre. Il y aurait ainsi eu deux « grandes crises » : celle de 1929, qui a consacré le passage de la régulation concurrentielle à la régulation monopoliste, et celle de 1973, qui manifeste, à son tour, l'épuisement de la régulation monopoliste et la recherche difficile de nouvelles cohérences.

D. La crise

Voir aussi: *Cette fois, c'est différent. Huit siècles de folie financière*, Carmen M. Reinhart et Kenneth S. Rogoff, Ed. Pearson, 2010, 469 p., 35 euros.

Il en ressort par exemple que tous les pays ont connu des problèmes de dette publique. A cet égard, la France se distingue par le fait que, depuis le 19^{ème} siècle, elle a toujours payé ses créanciers étrangers rubis sur l'ongle, ce qui en fait le premier pays de l'histoire à s'être vacciné contre ce genre de crise.

Du côté des crises bancaires, les deux auteurs rappellent à l'envie combien les périodes d'excès de distribution de crédits apparaissent toujours comme justifiées à leurs contemporains. Un graphe particulièrement explicite montre que les périodes de libéralisation financière sont les plus prônes aux crises.

Comme ils l'avouent volontiers, les économistes disposent de peu d'outils pour

comprendre les crises de confiance. Et pour comprendre les crises financières de manière générale, auraient-ils pu ajouter...

John Weeks: Capital Exploitation and Economic Crisis, 2011, Routledge:

In 2008 the capitalist world was swept by the severest crisis since the Great Depression of the 1930s, which took the form of a collapse of financial assets, many of which were arcane and incomprehensible even to experts. Mainstream economics neither anticipated nor could account for this disastrous collapse of assets, which required massive state intervention throughout the capitalist world. Karl Marx did anticipate this type of financial collapse, arguing that it was derivative from the a ~fetishism of commodities (TM) inherent in the capitalist mode of production. This book substantiates the foregoing claim by a journey from Marx's (TM) analysis of commodities to the capitalist crisis of the twenty-first century.

Chapitres 7, 8 et 10

The First Great Crisis of the 21st Century, John Weeks, Professor Emeritus, School of Oriental & African Studies, University of London, 17 June 2011

A. Flight from Production

In 2005 at a conference in Beijing of radical scholars, a prominent North American Marxist told those who would listen that there would be no more major crises of capitalism. The end to crises was because financial capital had developed the means to ensure itself against all forms of risk and uncertainty. This spectacularly wrong embracement of the propaganda of financial capital required one to discard commonsense, as well as Marx's theory of value. That Marxists might take seriously the possibility that capitalist crises were a thing of the past is a tribute to the powers of obfuscation generated by the production and circulation of commodities¹. Capital can, indeed, insure and protect itself against many disasters, but those arising from its own international contradictions are not among them.

The theory of value provides an explanation of the financial upheaval in 2008 that few mainstream commentators anticipated and almost none understood². The common misunderstanding was that the crisis as the consequence of irresponsible lending by financial institutions, combined with new forms of financial assets that removed lenders from any direct responsibility of what their lending had financed. This interpretation mistakes outcome for cause. The apparently reckless lending and the proliferation of financial "products" are predicted from Marx's theory of value and money. They are the expected consequences of the contradiction between the forces and relations of production. This lecture takes that general statement of

¹ *Marx explicitly rejected the argument that forms of finance might protect capitalism from crises: Can the existing relations of production and the relations of distribution which correspond to them be revolutionized by a change in the instrument of circulation, in the organization of circulation?...Various forms of money may correspond better to social production at various stages; one form may remedy evils against which another is powerless; but none of them, as long as they remain forms of money, and as long as money remains an essential relation of production, is capable of overcoming the contradictions inherent in the money relation, and can instead only hope to reproduce these contradictions in one or another form. (Marx 1973, pp. 122-23).* This passage is quoted in the excellent book on monetary crises by Toporowski (2009).

² Notable exceptions are Rogoff (2006) and Izurieta and Godley (2002).

contradiction and applies it concretely to the *début du siècle* crisis that burst forth in 2008.

The fundamental dilemma that continuously plagues capital is that its *raison d'être* is profit that arises in production, but the production process is the fundamental source of its difficulties. As a it they distances itself from production to the extent that it can. The most obvious reason that individual capitalists seek to escape production is to avoid the disruptions that potentially arise from the competition with labor over control of the production process. Throughout the two hundred and fifty year history of capitalism workers have used a variety of actions to contest control by capital over production process, with strikes one of the most disruptive from the perspective of capital.

However, the pressure for capital to escape from the confines of production goes beyond the potential disruptions arising from the class struggle, it comes from the inter nature of capital, the contradiction between value in exchange and value in use. Production is a material process whose expansion was material limits, the potential labor force, the available means of production and prevailing skills and technology. In contrast the expansion of value appears as unlimited, the apparently magical process of converting a quantity of money into a larger quantity of money. Financial capital is the pursuit of this magic, the discovery of a financial Philosopher's Stone which converts money into more money, value into more value, without production. Just as some great thinkers in the middle ages devoted themselves to alchemy^{3,3} similarly in the realm of finance capital men and women devote themselves to the pursuit of the absurd, converting money into money without production. However, these modern alchemists are revered as brilliant of mind bold of spirit, and rewarded for their semi-criminal behavior beyond dreams of avarice^{4.4} If not the capitalist Fifth Horseman of the Apocalypse, they are among the stable hands.

B. Finance to Speculation

The two-fold nature of commodities gives rise to money, which is a synthetic abstraction from that contradictory nature. This, the first step or first degree of abstraction, results in a second degree abstraction from money to credit, then successive abstractions with fictitious capital assuming increasingly exotic forms, each further from the production process. In the early period of capitalism, the owner-operator holds direct title to the productive apparatus of the enterprise and its output, direct ownership of use values. With the shift to "public limited companies" in the nineteenth century ("incorporated companies" in the United States) the capitalist owns financial paper ("stocks") which provides a claim on profit.

Stocks represent the abstraction from capital as function to capital as ownership. This

³ Perhaps the best known is the sixteenth century occultist, Phillippus Aureolus Theophrastus Bombastus von Hohenheim, born in what is now Austria.

⁴ Keynes, who was not beyond speculation himself, passed the following withering judgment on the pursuit of personal wealth, *When the accumulation of wealth is no longer of high social importance, there will be great changes in the code of morals. We shall be able to rid ourselves of many of the pseudo-moral principles which have hag-ridden us for two hundred years, by which we have exalted some of the most distasteful of human qualities into the position of the highest virtues. We shall...dare to assess the money-motive at its true value. The love of money as a possession...will be recognized for what it is, a somewhat disgusting morbidity, one of those semi-criminal, semi-pathological propensities which one hands over with a shudder to the specialists in mental disease ...* (Keynes 1972: 329-330)

aspect of abstraction continues as claims on ownership are replaced by claims on the valuation of that ownership. These claims are then traded, becoming the abstract and mobile representations of the concrete and immobile. The trading of stocks results in a fundamental break with the concrete. Were they trade for the income the generate, their claim on current profit, they would be relatively mundane financial instruments serving no more than a minor distribution function.

However, their usefulness to those who trade in them lies in their potential to appreciate in exchange value. Indeed, financial markets throughout the capitalist world trade in stocks that generate no income themselves, transforming stockholders from *rentiers* to speculators⁵. This transformation is of singular importance for the stability of capitalism. It implies that the role of finance capital changes from facilitating the concentration and centralization of capital to the redistribution of surplus value through speculation. The development of the power of finance over production, ownership over function, takes a qualitative leap to the dominance of speculation over financial itself. As a result, the financial sector becomes the embodiment of instability. In place of purchasing a nominal claim on corporate ownership, money can convert into a claim on someone else's claim on nominal ownership⁶. These claims without ownership consist of collections of stocks selected by financial institutions and sold in units. In the first abstraction from ownership stocks are associated with specific capitalist enterprises, such as Microsoft. In the further abstractions the link to enterprises consists at most of a list of the companies whose stocks are part of the collection. And the purpose of the abstraction is speculation not finance.

This abstraction from capital as ownership and then from capital as finance implies more than the separation of ownership from control, an aspect of corporate governance analyzed in the 1930s⁷. In capitalist society the purpose of production is exchange, not use, and the purpose of exchange is profit. It would appear that the next logical statement is that profit determines the market value of an enterprise, and therefore the market value of its stock. However, in the last decades of the twentieth century in the United States the process of abstraction went far beyond this. The market value of the stock of a capitalist enterprise came to reflect its place in a system of financial speculation whose relationship to the real wealth of society was so esoteric and complex as to be beyond the immediate understanding even of financial "experts" themselves. The buying and selling of commodities themselves becomes a minor sideshow of capitalism compared to the buying and selling of representations of the anticipated value of enterprises in which those commodities nominally produced.

C. Capitalist Risk

⁵ A financial website found it necessary to explain why it was wise to hold stocks that di pay a dividend: *In the 1950s investors used to own stocks mainly for their dividends. They looked for companies that paid consistent dividends out of profits. If the stock appreciated in price that was an added incentive. However all that changed in the recent years when many investors started investing purely for price appreciation.* <http://topforeignstocks.com/2009/11/28/why-should-you-own-dividend-paying-stocks/>, accessed on 11 August 2010.

⁶ Collections of stocks have different names whose meaning can vary across countries. The terms "unit trust" and "mutual funds" are common.

⁷ Berle and Means (1932), though their conclusion was that the separation resulted in a weakening of the profit motive, because managers sought to maximize sales.

Credit provides a powerful mechanism for the acquisition of fictitious capital, serving as a means of exchange with deferred payment. A quite early mechanism to multiply the power of finance was the practice of "buying on margin" or "leveraging". This technique, which developed into increasingly complex forms, involves the purchaser paying a fraction of the money value of a transaction with a promise of full payment at a specified future date. The infamous financial "derivatives" represent various forms of leverage whose complexity came from the nature of the underlying asset on which they are nominally based, the contracted dates that defined them, and what the holder had to deliver on those dates⁸.

The proliferation of financial derivatives at the end of the twentieth century prompted a fiction that capitalists had discovered the mechanism by which they could protect themselves from economic contractions. This capitalist Philosopher's Stone gave birth to the concept of the "new economy" that would enjoy continuous growth immune from "boom and bust"⁹. This immunity would be achieved by the proliferation of financial "products" that could eliminate risk. The logic of the argument, an invalid syllogism, went as follows: capitalist crises result from the economy suffering shocks when risks are realized in practice; by use of derivatives it is possible to insure against risk; therefore, it is possible for capitalism to be free of crises.

The risks against which capitalists seek to protect themselves are not the source of instability and crises, but the contrary. It is instability and crises that create the risks against which capitalists seek to protect themselves, and the mechanisms designed to achieve this protection create the illusion that such protection is possible. As capitalism develops, capital as ownership supplants capital as function, and capital as ownership becomes subsumed within capital as finance, with capital as finance becoming capital as speculation. The function of the arcane representations of fictitious capital is the same as fictitious capital itself, only divorced from the vestiges of what created the ownership function, the redistribution of surplus value.

In capitalist society the term "risk", like all terms arising from the circuit of capital, has a historically specific meaning. Risk is the possibility that a capitalist enterprise may not be capable of meeting its financial obligations¹⁰. Except as an occasional and marginal social phenomenon, this risk is unique to capitalism. An early manifestation of the general financial crisis of the late 2008s was the foreclosures on housing loans in the so-called sub-prime mortgage market. These foreclosures and the associated collapse in the value of financial assets occurred not because the borrowers were a bad risk; they occurred because housing was a commodity in a society characterized by high inequality. The asset collapse in this market was a spectacular but minor aspect of the general financial disaster to come.

The risk against which capitalists seek to insure themselves reflects the division of social

⁸ A straight-forward explanation of derivatives is given by Stulz (2005).

⁹ The claims for a "new economy" were journalistically summarized in Newsweek, January 2001. Alan Greenspan, head of the US Federal Reserve Bank famously endorsed the concept. In testimony before the US Congress in October 2008 he would recant.

¹⁰ "Risk [is the danger] that a firm will be unable to meet its financial obligations. This risk is primarily a function of the relative amount of debt that the firm uses to finance its assets." <http://financial-dictionary.thefreedictionary.com/financial+risk>.

capital between capital as function and capital as ownership, and between capital as ownership and capital as a claim on surplus value. Credit extended to facilitate the expansion of an enterprise beyond its profit involves risk because of the competition among enterprises to achieve that expansion simultaneously. The competition for credit can prompt productive enterprises to undertake investments that are intrinsically risky in the universal sense of technological uncertainties. However, at the level of capital as a whole, expansion involves no financial risk. It is the struggle among capitals over the distribution of surplus value that creates financial risk.

The transformation of financial capital from a function that was primarily financial in the strict sense of lending to industrial capital to a predominantly speculative role fulfilled the parasitic potential of money capital. When its primary function was to finance the concentration and centralization of industrial capital, its activities were unproductive because these did not themselves create value or surplus value. Though unproductive, these activities were supportive of the accumulation process. Like the policeman who guards the property of capital or the lawyer who writes its contracts, the banker could claim the distinction of making a necessary contribution to accumulation, though not a productive one. Once speculation replaces finance as the principle activity of money capital, the banker and colleagues remain necessary, but increasingly dysfunctional. Therein lies the nature of the first economic crisis of the twenty-first century.

D. Formal Subsumption of Productive Capital

Competition among financial capitals differs fundamentally from competition among productive capitals, because the latter produces surplus value while the former only distributes it. Two levels of appropriation occur: the industrial capitalist appropriates the unpaid labor of workers, and the financial capitalist appropriates a share of what the spoils taken by industrialist. Financial capital is a parasite, while industrial capital is an exploiter. Productive capital can increase profit by raising the productivity of labor, in contrast to financial capital that is restricted to intensifying work or finding more effective parasitic mechanisms.

The initial impact of the introduction of an innovation in an industrial enterprise is to lower production cost and increase profit. Other industrial enterprises producing the same commodity will be under pressure to adopt the same innovation. As they do so, the average profit rate in the sector will rise, attracting an inflow of new competitors, which will lower the price of the commodity. If the commodity the sector produces is bought by workers or used as an input for commodities workers buy, the value of labor power will fall and the rate of surplus value will rise. This analytical sequence implies that if an innovation is productivity increasing for one enterprise, the process of competition renders it productivity increasing for capital as a whole.

Financial capital costs can be lowered but the aggregate amount of surplus value is unaffected. Because financial capital does not contribute to the creation of surplus value, competition among financial institutions focuses on two processes: 1) attempting to extract profit from productive capital, and 2) the struggle within finance over that extracted profit. The increasing financial instability in the last decades of the twentieth century was the result of these two processes.

The concrete consequence of the first redistribution process is shown in Table 1, which

reports the value added going to the financial sector in the United States.

Following the First World War mechanisms of speculation developed substantially in the United States, and the financial sector increased from less than four percent of GDP to almost five percent. Strict regulation of financial institutions in the 1930s resulted in a decline in 1940 to the level of twenty years previously, where it remained into the 1970s¹¹. The repeal of Roosevelt's New Deal regulations, beginning in the 1980s and culminating at the end of the 1990s, brought a dramatic rise in the income share of the financial sector, to six percent in 1990 and eight percent in 2007. The second column of the table suggests that this rise in financial income was not associated with more rapid economic growth. The quantitative growth of finance relatively to the aggregate economy indicates the parasitic function of finance, to allocate surplus value to itself, the abstract form of capital, capital removed from both function and ownership.

Table 1: Financial Value Added in GDP and GDP growth by Decade, United States, 1920-2007

Year	Financial sector/GDP	GDP growth by decade
1920-29	3.6	
1930-39	4.9	
1940-49	3.4	
1950-59	2.9	3.5
1960-69	3.7	4.4
1970-79	4.1	3.3
1980-89	4.7	3.1
1990-99	6.0	3.1
2000-06	7.4	2.6
2007	8.0	

Source: <http://pages.stern.nyu.edu/~tphilipp/papers/finsize.pdf> and Council of Economic Advisors (2010). Note: The final sector share refers to the beginning of the decade except for 2007.

¹¹ The Banking Act of 1933 (the Glass-Steagall Act) introduced the separation of finance into commercial and investment banking. It also created the Federal Deposit Insurance Corporation to insure bank deposits. Repeal of the provisions of the law was completed in 1999.

Toward the end of the twentieth century in the United States and the United Kingdom industrial capital countered the growth of financial profit by a partial conversion of itself into its opposite, financial capital, funding expansion with new stock sales¹².¹² Inherent in this method of corporate finance was the probability that the production and sale of commodities might prove incapable of generating the cash flow consistent with maintaining the expanded financial value of the enterprise (Wray 1994).

By partial financialisation of itself, productive capital opened itself to the vulnerabilities that plague money markets, while simultaneously financial institutions developed increasingly complex "products" to generate the income to compensate for the lending lost to equity sales.

In the circuit of capital money serves several functions, means of circulation, store of value and means of payment. As means of circulation it can assume many forms, manifested in the proliferation of financial derivatives. This proliferation creates a source of weakness in the financial system, increasing its potential for instability. The fundamental cause is the process of abstraction discussed in the opening section. As capital as a whole seeks to escape the limits dictated by the sphere of production, the link between market values and commodity value grows more tenuous.

This weakness is magnified when financial capital asserts itself from facilitator to manipulator of productive capital, and infects productive capital with the contradictions specific to it¹³.¹³ In the twenty-first century, capitalism in the United States had moved even beyond financial capital manipulating productive capital. What appeared to be productive capital had not been "taken over" by financial capital, but had been subsumed within financial capital and lost its identity as productive capital. The much comment upon shift in perspective from the long term to the short term by corporate management is a manifestation of this loss of identity¹⁴.¹⁴

E. Financial Collapse in the 21st Century

General crises such as that at the beginning of the twenty-first century that provoke the collapse of production and unemployment do not arise from antagonism between factions of capital, serious as they are. Their cause lies in the sphere of production, the contradiction between the development of the productive forces and the social relations that manifest that development. The subsumption of industrial capital to financial capital lent to this crisis its specific characteristics. In this case the most striking aspect was the general collapse in the value of financial assets in most of the advanced countries, facilitated by the reduction in regulatory constraints of the previous thirty years, specially in the United States.

The rapid ascendancy of finance capital is shown in Figure 1, which provides an index of the Standard and Poor measure of the value of stocks on the New York Stock Exchange (NYSE) for

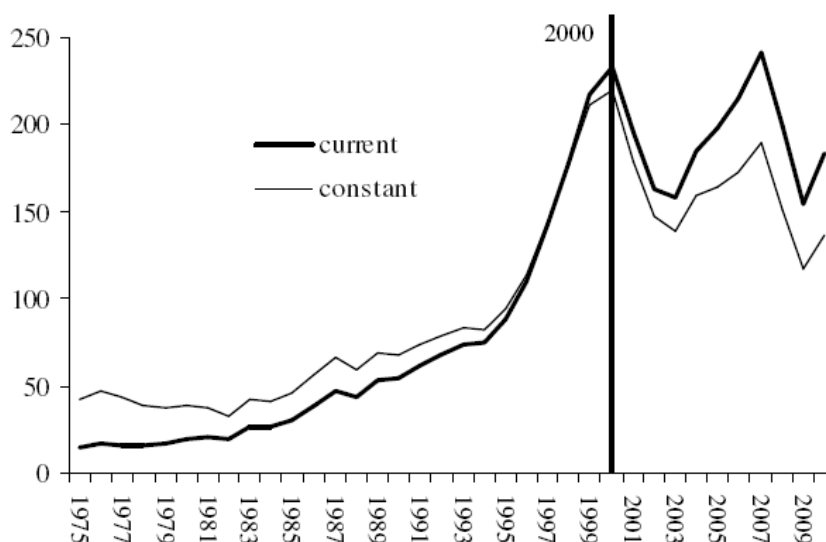
¹² See the discussion of equity sales in Toporowski (2005:147ff; and Toporowski 2000).

¹³ "The social character of capital is first promoted and wholly realized through the full development of the credit and the banking system...The distribution of capital as a special business, a social function, is taken out of the hands of the private capitalists and usurers. But at the same time, banking and credit thus become the most potent means of driving capitalist production beyond its own limits, and one of the most effective vehicles of crises and swindle." (Marx 1971: 607).

¹⁴ This is frequently treated in the context of "corporate responsibility". See the analysis at http://www.progressivereform.org/perspcorp_behav.cfm.

1975-2010. This time period is chosen because it is after the US government ended its commitment to a fixed price of gold and after the first boom in petroleum prices, both of which had a temporary distorting effect on inflation rates. From 1975 through 1993, stock market valuation rose at 9.8 percent per annum in current prices and 3.8 percent when deflated by the wholesale price index. The latter, a constant price valuation, was only slightly higher than the growth in output of corporate GDP, which was 3.3 percent.

Figure 1 Standard and Poor US Stock Market Index, current and constant prices 1975-2009.



Source: The stock market data are taken from the web page of Robert Shiller (2000), <http://www.econ.yale.edu/~shiller/data.htm>. Note: The index is calculated with the period average as the base. The price adjustment is with the wholesale price index.

Coinciding with the deregulation of the US financial sector, from 1993 through 2000 the NYSE index rose at a phenomenal nineteen percent per year in current prices and at an equally phenomenal sixteen percent in constant prices. Over seven years when corporate output increased by thirty-four percent in constant prices (4.3 percent annually), the value of financial assets increased by 165 percent. While there are no comparable statistics on the value of fixed means of production, it can be approximated by the increase in output¹⁵, which would imply that after adjusting for inflation the increase in value of financial representations of corporate assets was five times the increase in the value of fixed capital.

This level of increase proved unsustainable, as any rational observer would have predicted (thought few did). The NYSE index declined by over thirty-five percent from 2000 to 2003, but this was quickly followed by an increase of one-third from 2003 to 2007. As a result of this stock market volatility, in 2007 less than a year before the financial crisis would strike, corporate financial assets were 225 percent higher than 1993, compared to a likely increase in fixed capital of 142 percent. The sharp decline in market values of stocks during 2000-2003 had achieved a partial alignment of the market value of fictitious capital with commodity value. The financial

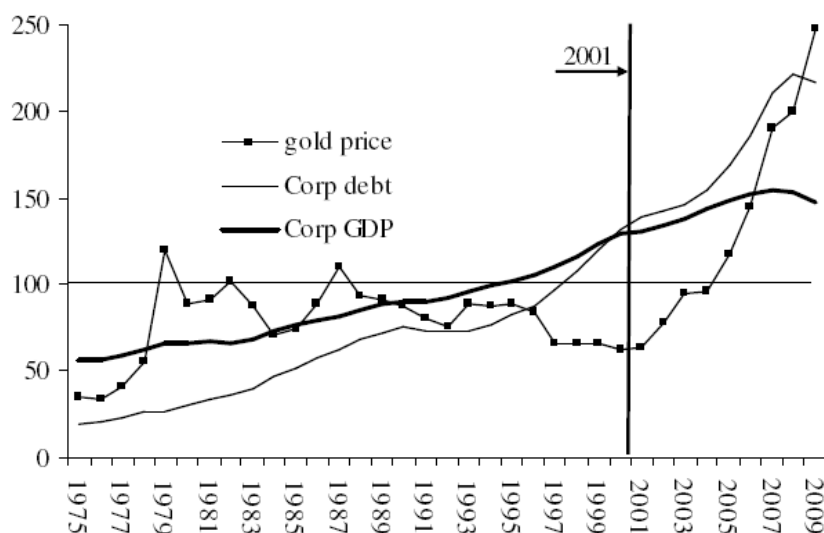
¹⁵ If we assume that productivity change was the same across all commodities, then the increase in the constant price market value of output should be close to the increase for fixed means of production.

collapse of 2008-2009 would complete the task and threaten a financial disaster beyond imagination throughout the developed countries.

The instability of fictitious capital value would be transformed into financial collapse through a rush for money to serve as means of payment. This represented an attempt to convert credit money and debt into more secure forms of money and, specifically, commodity money. Figure 2 presents the manifestation of this process of monetary conversion and debt cancellation. Over the twenty-five years, 1975-2000, corporate gross domestic product grew in constant prices at 3.4 percent per year, with nominal debt of corporations increasing by 8.5 percent annually. During the first half of the 1980s nominal corporate debt was slightly over ninety percent of corporate GDP, and almost the same during the mid-1990s.

The extraordinary growth of stock values, described above and shown in Figure 1, was accompanied by a growing corporate debt-to-output ratio. In 1998 debt was 102 percent output, 112 percent in 2006 and 124 percent in 2007, and over this ten years total debt almost doubled. The analysis of money and its forms predicts that rapid accumulation of debt would prompt a conversion from valueless representations of money to the money commodity, movement from means of circulation to means of payment. When there are many forms of valueless money and a proliferation of forms of fictitious capital, the concrete manifestation of this conversion is extremely complex. One form it should take would be a rise in the fiat price of the money commodity.

Figure 2: Indices of the US dollar Price of Gold, Corporate Debt, and constant price Corporate GDP, 1975-2009



Source: Council of Economic Advisors (2010) and flow of funds analysis of the Federal Reserve system, <http://www.federalreserve.gov/releases/z1/current/>. Notes: Corporate debt is in current prices.

Figure 2 verifies this is devaluation of fiat money. Over the twenty years 1980-1999, the price of gold averaged US\$ 370 with a quite low variation, and in 2000 the gold price dropped to a

twenty-year low of \$273. Then, as corporate indebtedness and stock prices increased, the gold price began a rapid rise, to \$513 in 2005, an all-time high of \$636 in 2006, and a phenomenal \$1104 in 2009. Inspection of Figure 2 shows clearly that the spectacular rise in gold prices preceded the financial crisis. When the crisis arrived, with a sharp slow down in growth in 2007 and decline in 2008 and 2009, the rush to gold, the manifestation of a rush to money as means of payment and store of value, accelerated.

Those skeptical of analysis based on commodity money might argue that the increase in the price of gold after 2000 was part of a general speculative process that affected most raw materials and primary products. Figure 3 shows that this was not the case. From 2000 through 2007 all the commodities reported in the chart display an upward trend. The prices of crude oil, non-precious metals and food and beverages have a pattern typical of commodities that are bought and sold for their value in use.

Their prices rise during the years when corporate demand for inputs and household demand for food was expanding, then decline when output contracts. In contrast, gold shows the tell-tale pattern of a money commodity. Its price continues to rise after contraction of output and the general demand for commodities. This commodity, unlike the others, was being held for itself, for its embodiment of all other commodities. To those that might say, the increase in the price of gold as the crisis arrived reflected speculators moving to the "safest possible investment", so-called flight to quality¹⁶. To which Marx would answer, yes, because gold is the money commodity.

A financial crisis is not the same thing as an economic crisis, nor is it the cause. Financial collapse can occur accompanied by relatively small disruptions to the accumulation process. This was the case in the late 1980s. On 19 October 1987, designated "Black Monday" in financial jargon, the NYSE index dropped by almost twenty percent, the largest one day proportional decline in US stock market history.

During 1986-89 corporate output rose in constant prices by at least three percent each year, and by over four percent in 1988. The exuberance of financial speculation is quite capable of generating its own disruptions within itself that unsettle the exotic abstractions from real wealth. This is never the cause of a crisis of accumulation.

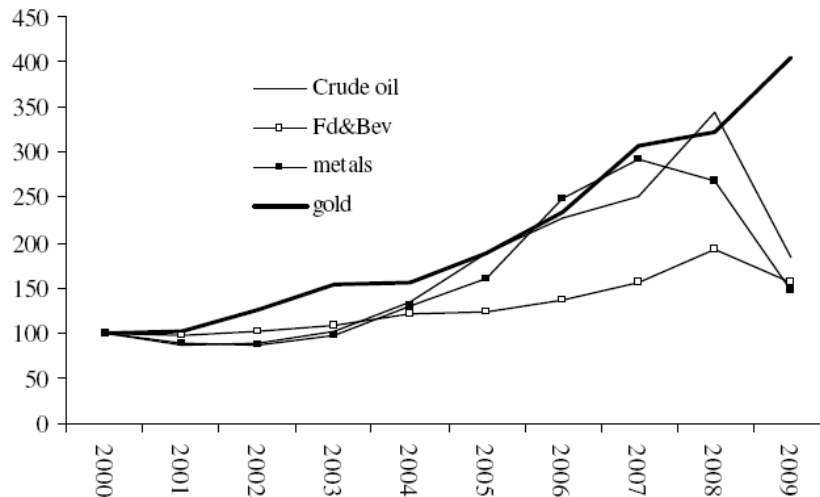
The Great Contraction of the late 2000s resulted from a long period of sustained accumulation that continuously transformed production forces with innovations that have received much comment, most notably so-called information technology. At the end of the twentieth century and into the twenty-first this technical change undermined and unsettled the real structure of capital. Deregulation of the US financial sector during 1981-1998, that allowed for proliferation of fraud and semi-criminal activity, went far to determine the form that the disruption of accumulation would take. But the cause, as in all previous crises, was the uneven development of productive capital, an uneven development that competition among capitals would resolve through the destruction of part of capital. Had the deregulation of finance not

¹⁶ This business cliché is defined at <http://www.investopedia.com/terms/f/flighttoquality.asp>, accessed on 12 August 2010.

occurred, could this crisis have been avoided? I address that question in the final section.

Figure 3: Indices of International Commodity Prices, 2000-2009

Figure 3: Indices of International Commodity Prices, 2000-2009



Source: IMF (2010). Notes: Crude oil: simple average of three major spot prices. Fd&Dev: food and beverages, trade weighted average of tea, coffee and cocoa. Metals: non-precious, copper, aluminium, iron Ore, tin, Nickel, zinc, lead, and uranium

E. Controlling Capitalism

The conversion of financial crisis into general economic contraction at the end of the 2000s demonstrated both the inherent contradictions in the accumulation process. It also demonstrated the role of the state to mitigate the consequences of those contradictions.

When accumulation proceeds vigorously, capitalists praise the virtues of "free markets" in the name of efficiency and demand fewer constraints on their behavior. When accumulation collapses their demands switch to the need for government intervention.

As happened in the 1930s in the United States, the crisis of the 2000s demonstrated that a range of government actions could be effective to rescue national economies from collapse. Perhaps the strongest evidence of the effectiveness of state interventions and controls in stabilizing and maintaining accumulation was the minor impact that the international financial crisis had on China. In 2007 the average growth rate across the six largest developed capitalist countries was 2.4 percent, which fell to less than one percent in 2008 and a negative 4.4 percent in 2009¹⁷. Over the same three years China's state-managed capitalist economy grew at more than eight percent annually.

Many specific aspects of government economic policy in China explain its apparent immunity to the crisis, and they all have one thing in common: they restrict competition.

¹⁷ In descending order, with GDP for 2008 in parenthesis in trillions of US dollars: the United States (12.3), Japan (4.1), Germany (2.8), the United Kingdom (2.3), and France (2.1). China with a GDP of 3.3 trillion ranked third in size. Statistics from www.oecd.org.

The approach of the Chinese government to capitalism might be summarized as the principle that capitalist accumulation is too contradictory to be left to private capital.

The success of Chinese capital in avoiding the crisis that swept the rest of the capitalist world raises the question of whether similar success in avoiding crises could be achieved by governments in capitalist countries that do not rule by overtly authoritarian means. The experience of the United States and Western Europe after the Second World War, during the so-called gold age of capitalism, suggests that the answer may be "yes"¹⁸.

A closely regulated capitalist economy within a political regime of bourgeois democracy was to a great extent achieved in the post-war period. The achievement was the direct result of the strength of organized labor. The reconstruction of managed accumulation will require the reconstruction of the strength of the working class.

Controlling capitalism in lieu of overthrowing it would require four fundamental reforms, whose purpose would be to restrict severely the economic and political power of capital¹⁹.

First, the financial system would be taken into state ownership to prevent the tendency inherent in money capital to proliferate vehicles of speculation. The governments of the United States and the United Kingdom had the opportunity to do this in 2008 and 2009, and did not, even though a Swedish right-of-centre government had provided the model in the early 1990s²⁰. By control of the banking system the state would confine capital to capital as function. Nationalization of the financial system would be essential because state action to reduce the severity of crises would have contradictory results. The uneven development of capital creates the conditions for the uneven development of capital, and uneven development *via* the credit system produces financial or monetary crises, followed by crises of generalized overproduction. The state can act to maintain demand, using monetary and fiscal policy, and this can postpone the crisis of realization. However, this postponement is at the cost of maintaining a fragile structure of stratified capitals. Postponing a crisis of realization prevents the devaluation of fixed capital that would facilitate the reorganization of capital. Control of the financial system provides the state with the vehicle for a guided restructuring of productive capital in place of the catastrophic crisis mechanism.

Second, the state would pursue a purposeful macroeconomic policy. The nationalization of the banking system would be complemented by state management of external trade and capital flows and counter-cyclical fiscal and monetary policy. Management of international transactions would include a fixed exchange rate and strict controls over capital inflows and outflows. The fixed

¹⁸ The "golden age of capitalism" is the title of Marglin and Schor (1991). In his introduction, Marglin wrote, "Full employment and high growth can be restored, but only on the condition that policymakers face up to the need for a profound restructuring of the system of production, the macroeconomic structure, and the international order" (p. 37).

¹⁹ The four elements are much the same as those in the programme of the British Labor Party in 1945, which was more radical than what was implemented during 1945-1951. http://www.unionhistory.info/timeline/1945_1960.php.

²⁰ A journalist account of the Swedish nationalization is given by Carter Dougherty, "Stopping a Financial Crisis, the Swedish Way", New York Times 22 September 2008. The nationalization was implemented by the short-lived right wing government, not the Social Democrats. Once banks recovered they were privatized.

exchange rate would reduce currency speculation to the marginal role it played in the 1950s and 1960s. Effective implementation of a fixed exchange rate requires controls on capital inflows and outflows. Counter-cyclical fiscal policy with an accommodating money policy would provide macroeconomic stability and full employment.

Third, government regulation of labor markets would be based on the principle in the constitution of the International Labor Organization that "labor is not a commodity"²¹. The apparent inconsistency between this principle and capitalist wage labor could be resolved by various programmes that eliminate unemployment as a form of labor discipline. The most effective of these would be the universal guaranteed minimum income programmed²². A universal income programmed would not eliminate exploitation, which is inherent in capitalism, but would no longer use unemployment as a disciplining tool of labor.

Fourth, and the basis for all of the above would be the protection of the right of workers to organize. A program of fundamental reform of capitalism would be based on the political power of the working class, in alliance with elements of the middle classes. This is the bourgeois democratic alliance that brought about major reforms throughout Europe after the Second World War. An effective reform of capitalism that eliminates capital's economic and social outrages requires a democracy of labor and its allies in which the political power of capital is marginalized.

The economic consequences of this program could be profound, capitalism without severe crises. The political consequences would be even greater. Nationalization of financial sectors would end the profoundly anti-democratic role of capital in dictating economic and social policy through speculation in financial markets. In the twenty-first century it became common throughout the global for economic policy to be dictated directly by capital in the form of the argument that almost any progressive measure would "unsettle capital markets".

For example, both in the United States and the United Kingdom arguments against the deficit spending that would reverse economic decline alleged that this obviously necessary and sensible policy would result in currency speculation and capital flight. In the case of the United Kingdom, in the summer 2010 the new right wing government of Conservatives and Liberal Democrats successfully used this argument to gain public support for unprecedented reductions in social expenditure. The same argument was made by the leaders of continental Europe. Most absurd of all, the German Chancellor, Angela Merkel, led the rest in refusing to join in the mild fiscal stimulus sought by US President Barack Obama. This refusal was in apparent ignorance of her country's small fiscal deficit and massive trade surplus which were the ideal conditions for an expansion of expenditure.

For large capitalist countries, the United States, Japan and Germany, the suggestion of capital flight in response to mildly progressive policies is pure ideological propaganda by the agents of capital. For smaller countries, Greece in 2010 being an infamous example, the financial holdings of international capital are small enough in relation to their total capital to make

²¹ This principle appears in the, <http://www.ilo.org/ilolex/english/iloconst.htm>

²² A universal guaranteed income scheme would be paid to the employed as well as the unemployed. The possible specifications for such programmes are explained in detail at <http://www.basicincome.org/bien/>

"punishing" governments for progressive behavior both possible and effective. Therefore, nationalization of financial capital is essential to maintain bourgeois democracy.

The sufferings caused by the Great Depression of the 1930s, quickly followed by the horrors of the Second World War, generated a broad consensus in the developed countries of the need for state intervention to protect people against the instability and criminality that results from the accumulation of economic and political power by capital. Franklin D. Roosevelt, four times elected president of the United States, had this dangerous power in mind when he addressed the US Congress in 1938:

Unhappy events abroad have retaught us two simple truths about the liberty of a democratic people. The first truth is that the liberty of a democracy is not safe if the people tolerate the growth of private power to a point where it becomes stronger than their democratic State itself. That, in its essence, is fascism—ownership of government by an individual, by a group or by any other controlling private power. The second truth is that the liberty of a democracy is not safe if its business system does not provide employment and produce and distribute goods in such a way as to sustain an acceptable standard of living. Both lessons hit home. Among us today a concentration of private power without equal in history is growing.

In the twenty-first century the advanced industrial countries, especially the United States and the United Kingdom, reached the point at which private power became stronger than "their democratic state". This private power of capital was manifested in those financial markets that through the contradictions of value and use value became vehicles of speculation. Even more serious, they became the vehicles for capital to assert a thinly disguised dictatorship that overrode bourgeois democratic decisions. A radical program such as described above is required to prevent capital's unconstrained power from fulfillment of Roosevelt's warning against fascism.

During and after the Second World War even prominent non-Marxist economists recognized the dysfunctional and anti-democratic nature of excessive power of capital.

In 1947 in the premier English language economics publication, the *Economic Journal*, K. W. Rothschild wrote,

...[W]hen we enter the field of rivalry between [capitalist] giants, the traditional separation of the political from the economic can no longer be maintained. Once we have recognized that the desire for a strong position ranks equally with the desire for immediate maximum profits we must follow this new dual approach to its logical end.

Fascism...has been largely brought into power by this very struggle in an attempt of the most powerful oligopolists to strengthen, through political action, their position in the labor market and vis-à-vis their smaller competitors, and finally to strike out in order to change the world market situation in their favor. (Rothschild 1947)

The twenty-first century version of capitalists seeking "to change the world market situation in their favor" is globalization. While history does not repeat itself, it carries lessons. The link between excessive power by capital and reactionary political power is an obvious lesson what capital does not let humanity forget.

For over two hundred years a struggle has waxed and waned to restrict, control and

eliminate the ills generated by capitalist accumulation: exploitation of labor, class, gender and ethnic repression, international armed conflict, and despoiling of the environment. When the great majority has allied, this struggle has brought great advances in social justice and wellbeing. When capitalists, a tiny minority, have been successful in creating their own anti-reform and counter-revolutionary majority much is lost. The last thirty years of the twentieth century and into the twenty-first was such an anti-reform period, during which capital achieved a degree of liberation it had not enjoyed since before the Second World War. Capital's self-liberation threatens the existence of the bourgeois democracy that capital itself brought into being.

References

Berle, A. A., and Gardner Means 1932 *The Modern Corporation and Private Property*. New York: Macmillan.

Council of Economic Advisors 2010 *Economic Report to the President 2010*, Washington: United States Government Printing Office.

International Monetary Fund 2010, *World Economic Outlook 2010*, Washington: IMF.

Izurieta, Alex and W. Godley "Scenarios for the U.S: A New Dilemma", *Strategic Analysis Series*, CERF-Cambridge Endowment for Research in Finance, November

Keynes, John Maynard 1972 *The Collected Writings of John Maynard Keynes* Volume IX, New York: St Martin's Press.

Marglin, Stephen A. and Juliet B. Schor 1991 *The Golden Age of Capitalism: Reinterpreting the Post-war Experience*, Oxford: Clarendon.

Marx, Karl 1971 *Capital, A Critique of Political Economy, Volume III: The Process of Capitalist Production as a Whole*, Progress Publishers.

Marx, Karl 1973 *Grundrisse*, New York: Vintage.

Rogoff, Kenneth 2006 "Will Emerging Markets Escape the Next Big Systemic Financial Crisis?" <http://www.allbusiness.com/public-administration/4077148-1.html>

Rothschild, K. W. 1947 "Price Theory and Oligopoly", *Economic Journal* 57, 227

Stulz, René M. 2005 "Demystifying Financial Derivatives", *Milkin Institute Review* <http://www.cob.ohio-state.edu/fin/faculty/stulz/publishedpapers/>

[financial%20derivatives-Lessons%20from%20the%20subprime%20crisis.pdf](#)

Toporowski, Jan 2000 *The End of Finance: The Theory of Capital Market Inflation, Financial Derivatives and Pension Fund Capitalism*, London: Routledge.

Toporowski, Jan 2005 *Theories of Financial Disturbance. An Examination of Critical Theories of Finance from Adam Smith to the Present Day*. London: Edward Elgar.

Toporowski, Jan 2009 "Marx's Grundrisse and the Monetary Business Cycle", London: SOAS and the University of Amsterdam.

Weeks, John 2010 *Capital, Exploitation and Economic Crises*. London: Routledge.

E. Les politiques anticrises

Ces politiques diffèrent en fonction de l'analyse qui est faite de la crise et du système théorique retenu.

Si l'on est partisan de la cause unique externe dans le déclenchement de la crise, il convient de neutraliser la cause et de laisser l'économie s'adapter par le libre jeu des interdépendances rééquilibrantes du marché. De ce type de diagnostic relèvent des politiques telles que la sévère «purge» anti-inflationniste fondée sur un très fort renchérissement du crédit imposée au Royaume-Uni par le gouvernement de Margaret Thatcher à partir de 1979 : le résultat a été l'effondrement de multiples pans de l'industrie britannique, une forte montée du chômage et, avec quelques années de délai, un redémarrage indiscutable de l'économie, mais aussi le retour de l'inflation.

Souvent utilisées durant les années 1960 et 1970, les relances de type keynésien sont apparues limitées et dangereuses à terme : porteuses d'inflation et de déséquilibres extérieurs, elles ne permettent pas aux entreprises de restaurer leur rentabilité.

En général, ce sont des politiques inspirées par des explications pluricausales, politiques, en conséquence éclectiques et souvent attentistes, qui ont prévalu en Europe dans les années 1980 : elles ont tenté de restaurer la rentabilité des entreprises par des compressions modérées des salaires et la résorption des déficits (la «rigueur»), et de faciliter les reconversions par des actions plus ou moins ponctuelles de politique industrielle. Mais ces politiques ne portent leurs fruits qu'à moyen, voire à long terme, et ont souvent été critiquées pour leurs faibles résultats immédiats.

Une mention particulière peut être faite de la politique paradoxale suivie par le président Reagan à partir de 1980 : après une récession d'inspiration monétariste, en dépit de ses orientations ultralibérales, l'équipe Reagan a conduit une énergique politique de relance très keynésienne (déficit budgétaire colossal pour financer les dépenses militaires et la recherche technologique) qui a débouché, pour un temps, sur une des plus fortes périodes d'expansion que les États-Unis aient connues.

La réalité des politiques anticrises

En résumé, on peut user d'une image médicale : on a cru que des panacées pouvaient régler le problème des crises économiques, à l'exemple des antibiotiques ; on sait maintenant que l'efficacité des médicaments n'est que partielle, et qu'elle peut être limitée par une accoutumance ; il faut donc avoir recours à une panoplie, dont les effets ne sont jamais immédiats. On en conclura ici encore que les clivages doctrinaires doivent céder le pas à une ouverture, et même à un pragmatisme ouverts à des causalités et à des remèdes multiples, et que les crises économiques restent un domaine qui participe du foisonnement et de l'aléatoire de la vie.

IV. La question de l'action collective et de la coopération

La question de l'action collective et de la coopération entre acteurs a rempli de nombreuses pages de la littérature académique (Cefai, 2007 ; Thévenot, 2006 ; Boltanski et Thévenot, 1991 ; Ostrom, 2007, 2008 ; Lehavi, 2008 ; Golsorkhi, Huault, Leca, 2009 ; Taskin, de Nanteuil, 2011) ne serait-ce qu'avec le célèbre dilemme du prisonnier qui argumente que la solution coopérative a une faible probabilité d'être retenue en l'absence de confiance, et donc d'informations, entre les acteurs concernés. En effet si dans cette situation aucune chance n'est donnée aux ' prisonniers ' de se coordonner, il est difficilement acceptable de considérer que cela reflète les relations humaines qui peuvent justement rechercher un échange, y compris dans le cadre d'un tel dilemme, par une stratégie de donnant-donnant (Eber, 2013, p. 68). Pour ces dernières, la nécessité d'échanger pour se coordonner est la condition de l'action collective, de la vie sociale (voir Caillé, 2007, pp. 102 et suivantes). En effet, la coopération peut être non contrainte mais au contraire recherchée pour ce qu'elle est : l'expression d'une solidarité en vue de buts communs (Dardot, Laval, 2014, p.152-153). A cet égard, on pourrait étendre la définition de l'Economie Sociale et Solidaire (ESS) donnée par Mayer et Caldier (2007) à l'ensemble de l'économie et affirmer que « *la solidarité en économie repose [devrait reposer] sur un projet tout à la fois économique, politique et social, qui entraîne une nouvelle manière de faire de la politique et d'établir des relations humaines, sur la base du consensus et de l'agir citoyen* » (2007, p. 102)¹. Il ne s'agit pas de vouloir étendre à tous les acteurs ces principes mais plutôt de considérer l'ESS comme une autre institution (Hiez, Lavillumière, 2013) régulant les rapports de production et de consommation. Autrement dit, cet « idéal type »² (Defalvard, 2013, p. 77) propose un principe de coordination basée sur la coopération plutôt que la concurrence sans pour autant éliminer celle-ci : « *un idéal type d'économie est alors défini par le couplage entre une forme d'organisations productives et un mode de régulation de l'économie* » (idem). L'entreprise de l'ESS a comme ambition d'articuler de manière démocratique la propriété et la direction des affaires. De ce point de vue, c'est d'une « économie alternative » (Lorthiois cité par Gardin, 2013, p. 134) dont il s'agit ou d'un « délibéralisme » pour reprendre le concept de Dacheux et Goujon (2013) : « *Il ne s'agit pas de penser l'économie comme extérieur au social mais bien au contraire de la situer dans un contexte large et complexe, celui des sociétés dites "démocratiques"* » (p. 208).

Comment alors se donner les moyens de coordonner nos actions pour en réaliser des éléments concrets qui ne renvoient pas l'atteinte du bien être collectif à un horizon temporel éloigné ?

¹ Pour une discussion sur le lien entre l'ESS et le libéralisme voir McMurtry, 2013.

² A condition de ne pas raisonner en terme alternatif ou dichotomique à partir de ces « ideals types » mais bien à partir « *de la combinaison de normes sociales, de règles formelles et informelles qui modèlent leurs [l'économie sociale et solidaire et les autres formes d'organisations économiques] morphologies respectives* » (Chanteau, Labrousse, 2013, p. 72).

A. Cefai, D. (2007), Pourquoi nous mobilisons nous ?, La Découverte MAUSS, Paris.
- <http://perso.orange.fr/bparanque/download/cours/cefai-intro0001.pdf>, page 7 à 32

B. Ostrom E. and Hess C. (2007b), Private and Common Property Rights, Workshop in Political Theory and Policy Analysis, WP 07-25, Indiana University, available at
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1304699.

C. Ostrom E. , Dietz T., Dolsak N., Stern P. C., Stonich S. and Weber, E. U.(2002), the drama of the commons, committee on the Human Dimensions of Global Change, National Academy Press. Available at <http://www.nap.edu/catalog/10287.html>.

V. Les conditions de l'action collective et les limites du paradigme dominant en finance.

Il s'agit donc de questionner les relations au marché et à la propriété privée en s'appuyant sur les trois éléments centraux (« *core elements* ») identifiés par le Critical Management Studies (Alvesson, Bridgman, Willmott, 2009):

- La « de-naturalization » réexamine tout ce qui nous est donné pour allant de soi dans une approche naturalisante de la réalité socio-économique (le marché, la propriété privée, les dominations sociales, l'existence d'élites, la hiérarchie ...); en particulier cela nous oblige à interroger les formes organisationnelles en place comme l'entreprise capitaliste (Gomez, 2009).
- L'« antiperformativity » s'interroge sur la domination de la performance correspondant à la maximisation des outputs pour un input donné dans toutes les sphères de la vie et donc « *is used in a somewhat technical sense to identify social relations in which the dominance of a means-ends calculus acts to exclude critical reflection on the question of ends* » (Alvesson, Bridgman, Willmott, 2009, p. 10) ; il ne suffit donc pas de dire pour faire et il importe autant de déconstruire les représentations et les objets donnés que de poser les conditions d'une réappropriation de l'action collective (Golsorkhi, Huault, Leca, 2009 ; Cobbaut, 2011).
- La « reflexivity » questionne la propre posture de tout sachant (professeur, manager etc .) « *under the guise of production of 'facts', such research [mainstream] is inattentive to (ie un reflexive about) the values which guide not only the scope and representation of what is researched but also how research is conducted* » (Alvesson, Bridgman, Willmott, 2009, p.10).

Mobiliser ces éléments pour analyser la propriété c'est aussi interpellier la finance actionnariale et de poursuivre la réflexion critique sur la contradiction du capital qui cherche à s'émanciper, en vain, du travail pour se valoriser, et qui affirme la propriété privée comme garant de la liberté sans donner les moyens de l'exercice effectif de celle-ci. En effet « *the pressure for capital to escape from the confines of production goes beyond the potential disruptions arising from the class struggle, it comes from the inter nature of capital, the contradiction between value in exchange and value in use.* » (Weeks, 2010, p. 141).

Le point d'entrée de la réappropriation de notre liberté est donc cette contradiction entre la valeur d'usage et la valeur d'échange³, qui nous invite à interpellier la fin du règne de cette dernière (Marx, 1980b, p. 103, 193, 196) ; non des échanges en général, mais de l'échange du capital pour faire du capital en tant que tel⁴ afin de retrouver la confiance dans les personnes (Servet, 2012, p. 369).

1 Les conditions de l'action collective et les limites du paradigme dominant en finance.

L'action collective, la coopération, se caractérisent par « *des problèmes d'informations, d'anticipation et d'évaluation* » (Salais et alii, 1999, page 193). En fait il s'agit au plan tant collectif que des personnes, de s'entendre non seulement sur une réalité à construire mais aussi pour agir ensemble dans cette perspective: « *L'enjeu de ces négociations est le modèle d'interprétation à retenir pour "construire la réalité" qui se présente à eux [les agents] comme problème à résoudre* » (Salais et alii, 1999, pages 197-198). Autrement dit, cette négociation nécessaire est l'expression d'une convention par laquelle est sanctionnée « *l'accord des agents sur leur description du monde et leur [permettant] ainsi de coordonner leurs projets* » (page 236) et sa construction « *repose sur des processus sociaux d'élaboration de modèles de représentation de la réalité* » (Salais et alii, 1999, page 239).

Cela implique d'être capable de produire une information pertinente. Or pour collecter une information, celle-ci doit être au préalable produite, ce qui implique d'être capable de définir, de finaliser les besoins et de produire l'information correspondante. « *[...] une information ne peut circuler que si elle a été au préalable élaborée dans un langage commun et que si, par conséquent, elle peut s'ajuster de part et d'autre dans un dispositif qui lui soit congruent (par exemple, la présence de codes identiques)* » (Salais, Storper 1993, p. 76-78).

A. Hiez D., 2013, *Coopératives*, Editions Delmas, Dalloz, Paris.

B. Casadesus-Masanell R. et Khanna T. (2003), *Globalization and Trust: Theory and Evidence from Cooperatives*, William Davidson Institute, Working Paper Number 592, June. . Available at http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=577703 .

C. Desreumaux A, .Brechet J-P., 2013, "L'entreprise comme bien commun", RIMHE, n° 7, mai/juin/juillet, pp. 77-93. [desreumaux-et-brechet-entreprisebiencommun.pdf](#)

VI. Quelles richesses ?

L'origine de l'interpellation et de l'idée de monter un tel fonds est à rechercher dans un article d'octobre 2001, dans lequel Michael Jensen¹ souligne les limites opérationnelles de l'interprétation/utilisation courante qui est faite de la maximisation de la valeur (shareholder theory) et de la théorie des parties prenantes (stakeholder theory). Il avance une critique du modèle entrepreneurial dominant, construit autour de la figure polaire du manager et de

³ Pour une présentation de cette contradiction voir Jacot, 1974.

⁴ « *Le résultat du procès de production capitaliste n'est ni un simple produit (valeur d'usage) ni une marchandise, c'est-à-dire une valeur d'usage qui a une valeur d'échange déterminée. Son résultat, son produit, c'est la création de la plus value pour le capital et donc la transformation effective d'argent ou de marchandise en capital ...* » (Marx, 1974, p. 467-468).

¹ Voir sa présentation sur <http://www.people.hbs.edu/mjensen/>.

l'actionnaire dans lequel il veut faire "entrer" les autres agents économiques concernés par l'activité de l'entreprise.

Les débats portant sur le statut et le rôle des marchés financiers et, plus largement, des systèmes financiers insistent sur leur place pour satisfaire les besoins. D'un côté on a l'affirmation que la maximisation de la valeur pour l'actionnaire, avec tous les problèmes de contrôles que cela génère, est le meilleur moyen, en économie de marché, pour atteindre le bien être collectif ; de l'autre il y a l'affirmation de la nécessité (du besoin) de prendre en compte les intérêts de toutes les parties prenantes de l'entreprise, des clients à tous les fournisseurs en passant par les salariés et les populations. L'intérêt du débat vient de l'affirmation par Jensen de la nécessité de comprendre la maximisation de la valeur d'un point de vue collectif, que le bien être collectif, sociale, n'est alors atteint que si, d'une part, "toutes les valeurs" portées par chaque partie prenante sont maximisées, d'autre part, que cette maximisation se fasse sur le long terme. Il y a donc la reconnaissance de la firme, source de richesse comme une organisation historique et complexe. Toutefois, il apparaît une difficulté opérationnelle si on veut que les managers maximisent la valeur ainsi entendue dans la mesure où les objectifs des différentes parties prenantes n'ont aucune raison d'être convergents à priori. Cette critique vaut aussi bien du point de vue la maximisation de la valeur (comment gérer plusieurs objectifs à la fois) que de celui de la théorie des parties prenantes (comment définir un objectif commun).

Une fois tout cela posé, comment passer au plan opérationnel ? Il y a un certain nombre d'expériences, en particulier dans le champ de l'économie sociale et solidaire (FinaSol, Cigale etc) mais il n'en reste pas moins que les outils de pilotages restent sous le paradigme dominant évoqué en introduction : qu'est ce qu'un rendement social versus le rendement financier ? Comment l'évaluer et le proposer dans des outils d'allocation de ressources ?

La puissance de la finance moderne est sa capacité de synthèse via les marchés au travers d'un indicateur central (décliné en de multiples variantes), la rentabilité financière. La performance sous jacente à la performance financière est en fait la performance stratégique de l'entreprise. De plus, les entreprises ont besoin d'une performance financière minimale, celle qui assure leur pérennité via la maîtrise de leur solvabilité. Cette solvabilité dépend du marché tant des biens et services que financiers par le coût de la ressource. De là né un cercle vicieux : la performance financière sanctionne la performance stratégique et donc cette dernière n'est « bonne » que si elle se traduit par de la performance financière qui s'autonomise de l'économie réelle [Plihon D. (2002)]. On oublie alors qu'une bonne stratégie n'est que celle qui produit du bien être social (du moins c'est que nous dit la théorie qui justifie la centralité de la finance dans notre société), mais comment l'apprécie-t-on, l'évalue-t-on, le définit-on ?

Le constat écologique et socio-économique du monde actuel nous a poussé à élaborer une nouvelle manière d'appréhender la finance afin qu'elle devienne un outil du changement et l'occasion de faire du profit, c'est-à-dire dégager un surplus, suivant des règles établies de manière commune. C'est-à-dire, par exemple, financer une chaîne de production d'agriculture de produits du Bénin, ou encore aider le développement du microcrédit dans la zone du Maghreb, aider au développement de quartiers difficiles, intervenir en microfinance dans les Pays de l'Est etc.

Le développement économique est la condition du bien être collectif. Le débat doit alors porter sur le contenu du développement recherché et attendu. Nous contribuons à ce dernier en proposant entre autre un suivi et une formation aux projets sélectionnés. En effet, des intermédiaires locaux (membres d'association ou autres) devront être associés au suivi et en contact direct avec les financeurs, ce qui limitera les problèmes d'asymétrie de l'information. Nous prévoyons de plus une formation initiale donnée par des étudiants de l'école sur le lieu d'exploitation. Ce partage de compétence est lui aussi la garantie d'une amélioration des conditions de vie ailleurs et de l'aide au développement et ainsi de la rentabilité des projets.

Cela relève d'un débat sur la Cité et ses finalités. Nous proposons d'inverser la séquence usuelle qui part du profit -maximisation de la valeur actionnariale - pour atteindre, par une allocation optimale des capitaux, dans le long terme le bien être collectif. A l'inverse donc, il s'agit de définir au niveau concret de la vie concrète ce que les citoyens se posent comme objectif collectif dans leur vie quotidienne (la réalisation d'une crèche, la création d'un dispensaire, l'éducation des enfants ...) puis de définir les moyens à mettre en œuvre à travers une entreprise (dans le double sens du terme d'entreprendre, de projet et d'organisation spécifique), ce qu'on pourrait qualifier d'optimisation « sociétale » des capitaux.

La séquence est donc de partir de besoins collectifs, d'une communauté (à préciser bien sûr selon le projet) puis d'explicitier la forme d'organisation nécessaire en lien avec les moyens à mobiliser dont les moyens financiers. Sur cette base l'enjeu est d'assurer la pérennité et la soutenabilité du projet (ie la réponse aux besoins collectifs identifiés au départ). Cela implique alors de reconnaître la nécessité de dégager les excédents nécessaires pour répondre aux engagements pris et à prendre. Pour ce faire il faut avoir les outils de pilotage qui assurent la cohérence entre les résultats économiques et les objectifs affichés au préalable. Il s'agit donc de définir la performance à obtenir et les moyens de l'évaluer. En ce faisant, la performance financière n'est qu'un élément de ce dispositif mais un élément central car conditionnant la pérennité du projet et son ancrage dans le marché.

- **Financer des projets sélectionnés à partir de critères à la fois économiques, sociaux et environnementaux.** Les mots-clés de notre engagement pourraient être : solidarité, entraide, lien social, ouverture, entrepreneuriat, égalité des chances, et bien d'autres... Ce fonds a pour ambition de permettre le financement de projets identifiés comme étant socialement responsables, éthiques dans un contexte de développement durable, en accord avec les valeurs et engagements pris par Kedge BS. Nous visons les clients crédibles qui se voient refuser l'accès au crédit traditionnel.
- **Suivre l'évolution des projets sur le long terme avec l'aide d'indicateurs de performances dans les trois domaines économiques, sociaux et environnementaux.**
- **Accompagner les projets sur toutes les problématiques auxquelles ils peuvent être confrontés soit directement soit à travers le réseau des partenaires.** Pour cela, il doit être crédible face aux investisseurs qui doivent être convaincus de l'intérêt social du projet. Il faut leur « faire prendre conscience à ces derniers, qu'un projet à plus faible rentabilité économique aujourd'hui peut rapporter plus demain en favorisant le développement environnemental, sociétal et donc, économique ».

- **Développer un réseau d'associations partenaires susceptibles d'apporter des compétences complémentaires dans les domaines de l'économie solidaire, le développement durable, l'accompagnement.**

VII. Une autre finance : Les activités bancaires islamiques (source anonyme).

Historique et présentation générale

Les activités bancaires islamiques ont débuté au début des années 60 à la suite d'initiatives individuelles. La première banque islamique est apparue en Egypte en 1963 sous la forme d'un établissement qui collectait des dépôts d'épargne sans intérêt, les plaçait en investissements commerciaux et industriels et partageait les profits avec les épargnants. Dans de nombreux pays arabes et islamiques, la réglementation laisse coexister les formes islamiques et traditionnelles de l'activité bancaire. Dans les pays où existe une telle coexistence, les autorités ont opté entre 3 formules de réglementation :

une loi bancaire spécifique pour les banques islamiques. (ex : Jordanie, Egypte, Soudan)

l'inclusion dans la loi bancaire générale de clauses facilitant l'activité bancaire islamique (la plupart des pays du Golfe, la Turquie, la Malaisie)

l'absence complète de normes spécifiques pour les banques islamiques (pays occidentaux). Ces dernières doivent s'adapter aux contraintes fixées aux banques générales et qui n'étant pas adaptée à leurs problèmes particuliers freinent leur développement.

Au cours des années 90 les activités bancaires islamiques ont connu un vif essor. Le taux actuel de croissance moyen est évalué dans une fourchette de 12 à 15%. Les fonds islamiques sont évalués en 2000 entre 150 et 180 milliards de USD (l'évaluation précise des fonds islamiques est impossible dans la mesure où ils sont captés à la fois par des banques islamiques et par des guichets islamiques de banques générales). Reste à savoir si la croissance des opérations islamiques va se poursuivre au même rythme ?

Dans un premier temps les opérations bancaires islamiques ont conquis le marché de la clientèle très religieuse (avec une rémunération moyenne de ses dépôts inférieure à celle des épargnants des banques classiques). Cette phase ayant pris fin durant la dernière décennie, les banques islamiques visent désormais le créneau de la clientèle qui pour être religieuse ne veut pas moins obtenir de son banquier des conditions financières proches de celles proposées par les banquiers traditionnels. Leur devenir dépendra de leur capacité à capter les dépôts de cette nouvelle clientèle.

L'activité de banque islamique est exercée selon des instruments spécifiques :

Une banque islamique réalise exclusivement des opérations bancaires conformes à la loi islamique. Une banque générale peut parfaitement ouvrir un département offrant à la clientèle des produits islamiques (cette situation est courante à Bahreïn). De plus les banques strictement islamiques ne peuvent gérer leur liquidité de manière aussi flexible que les banques traditionnelles (cela nécessite de maintenir une étanchéité de ces deux mondes afin de ne pas flouer le client).

Les opérations bancaires islamiques respectent donc la charia (loi islamique) qui prohibe l'intérêt, le jeu et le financement de certains secteurs d'activité (production de produits prohibés par la loi islamique tels l'alcool, la viande de porc, les casinos, les « night clubs », etc...).

L'extension donnée au concept d'intérêt fait actuellement l'objet d'un débat doctrinal, toutes les banques islamiques s'interdisent le recours aux formes les plus transparentes de l'intérêt (une conception trop stricte risquerait d'entraver leur développement). Bahreïn par exemple chercherait des formules acceptables, afin de permettre le développement de sa place financière islamique offshore.

Une partie des opérations bancaires islamiques repose sur le partage « a posteriori » :

entre le banquier et ses déposants des profits/pertes tirés de l'emploi de l'épargne rémunérée de ces derniers (le déposant à vue ne supporte pas de risque sur son épargne non rémunérée) ;

entre le banquier et l'utilisateur des fonds des profits/pertes tirés d'un investissement productif.

En revanche la rémunération de l'usage d'un bien n'est pas effectuée sur une base participative, l'utilisateur verse à la banque une rémunération dont la valeur est prédéterminée.

Les produits islamiques :

La collecte des ressources :

Les contrats de gestion des fonds (appelés « mudaraba »). Le client signe avec la banque un contrat de gestion des fonds. Si le placement des fonds engendre des profits, la banque les partage avec son client selon un schéma prédéterminé. (ex : le client reçoit 75% des profits pour des dépôts à 3 mois, 80% pour des dépôts à 6 mois, 85% pour des dépôts à un an, etc...). Les contrats prévoient généralement que les pertes sont exclusivement supportées par le client. Les fonds sont déposés par le client dans un compte dit de « dépôt d'investissement de la clientèle ». Ce dernier peut avoir un caractère général ou spécifique.

Les bons islamiques (« Muqarada »). La banque émet des obligations destinées à financer un projet spécifique. Les détenteurs des bons reçoivent une fraction des profits dégagés du projet et en supportent les risques de pertes. Ils ne participent pas à la gestion du projet.

Les dépôts en compte courant. Le client dépose ses fonds dans un compte courant non rémunéré. La banque utilise ces fonds à son risque propre. Le client ne supporte pas de risque de pertes en cas de rendements négatifs sur l'emploi des fonds.

L'emploi des fonds :

Les opérations bancaires islamiques comportent 2 catégories d'emplois : ceux dont la rémunération est prédéterminée (« murabaha » et « ijara » voir ci-après) et des opérations dont la rémunération est fonction de la rentabilité de l'opération.

La vente à tempérament d'un bien (« murabaha »). A la demande d'un client, la banque achète en son nom un bien mobilier (1000€ par exemple). Elle le lui revend, en prélevant une marge (1100€ par exemple). Le client prend dès lors la propriété du bien. La banque se fait payer par règlements différés (10 mensualités de 110€ par exemple).

Le financement à tempérament d'investissement (« istina »). La technique est la même que celle de « murabaha » mais l'assiette du financement est élargie aux services associés aux biens achetés. Il est très utilisé dans le domaine du financement de la construction immobilière et les projets industriels.

Le crédit bail (« ijara »). Ce dernier est accepté par la loi islamique car les revenus qui en découlent prennent la forme de loyers, soit tout simplement le prix à payer pour l'usage d'un bien (pour par exemple des véhicules, avions, biens d'équipement industriel, etc...).

La participation à risque (« mudaraba »). La banque s'associe avec un client pour réaliser une opération commerciale ou industrielle spécifique. La banque finance l'opération comme un « sleeping partner » et le client la conduit. Les profits sont partagés selon un schéma prédéterminé entre le client et la banque. Les risques financiers sont intégralement supportés par la banque.

La participation actionnariat (« musharaka »). La banque participe au capital d'une entreprise pour une période prédéterminée. Elle se retire progressivement du capital. Les pertes et profits sont partagés au prorata de la part de la banque dans le capital de l'entreprise.

Le préfinancement de la production (« salam »). La banque achète et paye au comptant (100 par exemple) une marchandise que son client lui rachète le même jour à terme à un prix prédéterminé (110 par exemple). Cette technique est utilisée pour le préfinancement des récoltes ou pour la constitution d'un fonds de roulement des entreprises.

Les placements de trésorerie sur les marchés internationaux à terme des matières premières. Cette technique est utilisée pour faciliter la gestion de la trésorerie des banques islamiques (si cette dernière a une surface suffisante elle réalise l'opération directement, dans le cas contraire elle passe par une banque internationale qui bien entendu prélève une commission).

Concernant la gestion privée, les banques islamiques peuvent offrir des formes de gestion de portefeuille (« wakeel ») portant sur des placements conformes à la loi islamique. La banque est alors rémunérée par une commission fixe.

La structure des bilans des banques islamiques :

Les bilans des banques islamiques sont caractérisés par des ressources courtes et des emplois que les plus prudentes d'entre elles s'efforcent de conserver courts. Sous la pression de la demande des emprunteurs, l'on observe toutefois un décalage entre la durée des ressources et des emplois d'autant plus délicat à gérer que les banques islamiques subissent des rigidités dans la gestion de leur liquidité. De ce fait, les banques islamiques ne contribuent encore que marginalement au financement à long terme de l'économie.

Les ressources :

Les banques islamiques ont un accès limité aux ressources longues, contrairement aux banques traditionnelles que voient leurs ressources longues provenir de leurs emprunts obligataires (banques islamiques par interprétation doctrinale n'ont encore que très marginalement accès à ce type d'emprunt) et des apports en capital. Concernant ce dernier, il est en général limité par le manque de profondeur des marchés boursiers des pays dans lesquels elles sont implantées et le

poids modeste des investisseurs institutionnels locaux. (fonds de pensions, fonds mutuels compagnies d'assurance).

Pour ce qui concerne les dépôts de la clientèle, les banques islamiques sont pénalisées par les rigidités inhérentes à la nature de leurs emplois. Elles proposent certes des dépôts en compte courant mais leurs contrats de dépôts à terme manquent de souplesse et sont peu incitatifs pour la fraction peu religieuse de la clientèle. Les banques islamiques sont encore trop mal armées pour offrir des formules de dépôts à terme comportant une option de désengagement en cours de période.

Les emplois :

Ils sont globalement courts mais peu liquides. Ils sont préalablement soumis à l'aval d'un « conseil de la loi islamique » au sein de chaque banque (« sharia board »). Les banques générales ayant un département islamique se contentent généralement de l'avis de légistes islamiques. Les « sharia boards » se prononcent en particulier par des « fatwas » (décrets religieux) sur la conformité islamique des nouveaux produits. Ils constituent un facteur de lourdeur dans la gestion des emplois pour deux raisons :

jusqu'à récemment, peu d'experts de la loi islamique avaient reçu une formation en matière de techniques financières et bancaires.

il n'existe pas d'organisme central habilité à établir une jurisprudence islamique.

Conséquences économiques de la structure des emplois et ressources :

Les banques islamiques ne peuvent pas consacrer une part trop importante de leurs ressources à des emplois longs. Les projets lourds d'investissements ne peuvent être financés que par le marché boursier ou par les banques traditionnelles. Le manque de souplesse dans leurs possibilités d'emplois locaux incite les banques islamiques à chercher à l'étranger des opportunités de placement des sommes collectées (marché à terme des matières premières, crédit-bail, etc...). En pratique les banques islamiques tendent à capter l'épargne de pays musulmans en développement pour la placer dans des pays non musulmans développés. Par exemple, la « First Islamic Investment bank » basée à Bahreïn, s'est spécialisée dès le début des années 90 dans les prises de participation sur le marché américain (en particulier les projets immobiliers). Pour les banques islamiques ordinaires, l'affectation des ressources captées dans leurs zones naturelles d'activité à des emplois locaux longs constitue l'un des défis majeurs auxquels elles cherchent actuellement une réponse.

VIII. Les éléments de positionnement théorique

A. Le libéralisme en question

Lectures:

- le libéralisme une philosophie sociale (liberalisme.pdf)
- Towards a Stakeholder theory (stakeholdertheory.pdf)

- http://www.alternatives-economiques.fr/le-liberalisme-en-crise_fr_pub_873.html : Le libéralisme en Crise.

Le libéralisme est né de l'affirmation de la liberté de l'individu, en particulier de pensée, face à la monarchie absolue et à l'intervention de l'Eglise. Il est donc né comme une utopie au sens de Ricoeur « *Ce qui est en jeu dans toute utopie c'est le fait d'imaginer une autre manière d'exercer le pouvoir* » [Ricoeur, 1997 p. 256 ; voir aussi Jaume, 2010 pp. 9, 58]. De ce fait, utopie de la monarchie absolue, il est devenu l'idéologie du capitalisme telle que l'a définie là encore Ricoeur « *Ce qui est en jeu dans toute idéologie, c'est en fin de compte la légitimation d'un certain système d'autorité.* » (Ricoeur, 1997 p. 256). Il me paraît important de remettre au cœur des projets sociétaux, et donc entrepreneuriaux, la nécessité de l'utopie comme guide pour le changement. Toutefois, il importe aussi de rouvrir le débat sur l'idéologie qui fonde l'action collective, disons le paradigme dominant. Il ne s'agit pas d'un effet de mode. La question des origines et des conditions d'émergence de l'idéologie dominante est cruciale pour en comprendre la dimension historique et donc finie. A cet égard, il importe alors aussi d'identifier l'utopie qui pourrait suppléer et dépasser ces limites en s'entendant pour l'ancrer dans l'action présente et non dans un futur impliquant aujourd'hui des sacrifices pour des lendemains qui ont rarement chanté !

A ce titre, il nous semble que le seul penseur qui ait à la fois analysé le système capitaliste de manière critique, en reconnaissant ses apports, tout en prenant en compte ses limites comme historiques appelant à être dépassées, est Marx. La difficulté est que Marx a suscité un mouvement fort, comme à partir de la fin du XVI^{ème} siècle les auteurs libéraux et du siècle des Lumières, qui est resté, selon nous, piégé dans l'idéologie dominante malgré un discours et des choix politiques qui disaient s'en émanciper. Cela pose alors la question de la gestion du changement et des modalités de mobilisations des acteurs dans leur capacité à développer un projet collectif viable à tous les échelons de la société. Sans réponse, nous sommes condamnés à gérer l'état des choses sans perspectives de pouvoir agir pour les changer. Nous souhaitons alors développer dans cet article trois points à propos de Marx.

Tout d'abord, sa pensée est avant tout une critique du capitalisme et donc aussi une utopie du capitalisme, utopie qualifiée de « communiste », dont l'essentiel du propos porte sur les rapports sociaux au sein du capitalisme. Nous nous intéressons non au Marx, homme de son temps, au Marx politique, auteur du Manifeste du Parti Communiste, fondateur de la Première Internationale Communiste en 1824, avec qui Bakounine a débattu [Ribeill, 1975] mais au Marx penseur, tout à la fois économiste, philosophe, sociologue qui s'intéresse à la liberté et aux conditions de son expression et de son exercice. En effet, en tant que citoyen Marx a pris part aux luttes et débats politiques de son époque et a dû argumenter pour justifier ses prises de positions compte tenu de la réalité du moment et de ses enjeux. C'était une prise de risque dans la mesure où parfois l'action conduit à aller à un essentiel appelé par les rapports de force politique de l'instant, qui peut éloigner de ce que la pensée considère comme souhaitable ou nécessaire ; l'action simplifie la pensée, parfois dangereusement. Ce qui nous intéresse ici c'est le Marx qui critique l'Economie Politique en soulignant qu'elle ne peut pas tenir son ambition utopique sans questionner les rapports de production effectifs.

Ensuite, son analyse prolonge la pensée libérale¹ en qui concerne la liberté de l'individu, la personne, mais dans ses conditions concrètes d'existence, dans l'histoire que l'homme produit en même temps qu'il en est un produit [Marx, 1976a]² ; par conséquent son interpellation concerne l'emprise des rapports de propriété sur, d'une part, l'exercice réel de la liberté et, d'autre part, les conditions et modalités de l'appropriation privée du surplus de travail, la plus-value.

1. Mise en contexte

Il s'agit donc d'une invite à relire l'œuvre de Marx dans une perspective différente, celle des conditions d'exercice de la liberté individuelle par des hommes avant tout inscrits dans leur histoire. La rupture qui a été produite par la pensée libérale concerne l'apparition de l'histoire dans l'analyse de la vie des hommes et de leur organisation. C'est avec Rousseau et la Révolution française que « *la nature cesse d'être le critère, la référence ou le modèle. Deux autres critères vont prendre sa place : l'histoire et la liberté* » [Manent, 1987 p. 171 ; souligné par nous]. Et c'est justement sur ce double enjeu que porte la critique de Marx.

Dans *l'Ideologie Allemande*, en particulier à propos de Feuerbach, il met au cœur de ses préoccupations les conditions d'exercice/réalisation de la liberté de chacun dans un contexte historique donné, c'est-à-dire un régime de propriété. Il explicite ces conditions « *Ceci n'est pas possible sans la communauté⁴. C'est seulement dans la communauté [avec d'autres que chaque] individu a les moyens de développer ses facultés dans tous les sens ; c'est seulement dans la communauté que la liberté personnelle est possible* » [Marx, 1976a p. 62]. L'homme peut alors revendiquer sa liberté non pas seulement en se réunissant, en entrant en société par peur de la mort (Hobbes) ou pour ne plus avoir faim (Locke) mais pour affirmer son histoire et sa liberté : « *Dans la communauté réelle, les individus acquièrent leur liberté simultanément à leur association grâce à cette association et en elle* » [ibid., p. 63]. La question n'est plus alors de savoir si cette liberté est celle de « l'état de nature » tel que donné par Dieu ou par la « Raison », mais de reconnaître que l'homme est d'abord un être historique, sociable, socialisé, via le travail. Et nous relevons là encore un point d'accord fort entre Locke et Marx qui fait sans doute de celui-ci le dernier vrai libéral, en ce qui concerne le travail seul source de richesses [Manent, 1987 p. 97 ; Locke, 1992 p. 163-167].

La question porte alors sur les conditions d'exercice de cette liberté historiquement située. Dis autrement « Qu'est ce que l'Homme ? ». Cette question est centrale car l'individu chez les libéraux est déjà donné et même s'ils insistent sur l'individu « animal social », la socialisation n'est pas traitée en tant que telle, elle est posée et non construite par l'action même des hommes sous des rapports sociaux de production historiquement datés⁵. Or, un individu est produit car « *produisant en société - donc une production des individus qui est socialement déterminée* »

¹ Nous n'entrerons pas dans la distinction des courants au sein du libéralisme, entre « utilitariste » et tenant du « Droit naturel ou de la Raison » [Vergara, 2002].

² Par exemple, pages 15, 19, 21, 26-27, 34, 39, 62. Voir aussi ce que nous en dit Feyerabend [1979 p. 166-167].

⁴ « [Passage biffé dans le manuscrit] : et impossible sans le complet et libre développement de l'individu qu'elle implique », ce qui en passant contredit l'analyse de Catherine Audard quand elle présente l'analyse de Commons qui identifie 3 stades dont le dernier serait celui du communisme et qu'elle dit « le stade de la stabilisation et de la régulation, après les grandes crises du capitalisme, qui correspondrait au stade du communisme de Marx. Dans ce dernier stade ; la diminution des libertés individuelles est liée aux interventions gouvernementales, mais surtout à des interventions économiques » [Audard, 2000 p. 328] des acteurs de la société.

⁵ Voir à ce sujet l'introduction au Tome 1 des « Grundrisse » [Marx, 1980 p. 17 et s.].

[Marx, 1980 p. 17]. Autrement dit, « *le travail humain excède toujours l'action instrumentale parce que nous ne pouvons pas travailler sans l'apport de nos traditions et de notre interprétation symbolique du monde* » (Ricœur, 1997, page 294). Cela nous permet alors de faire une distinction fondamentale entre individu et personne⁶ :

« [...] *l'individu est la forme passive de la personne. Chacun a une singularité individuelle liée à sa propre histoire et les conditions de sa venue au monde ; la personne est cet individu tel qu'il se construit à travers et par les échanges et interactions qu'il engage avec ses environnements, ceux-ci en retour participant à sa construction. Par conséquent, une personne est un individu socialisé, inséré/produit dans/par des rapports sociaux qui s'imposent à lui mais qu'il transforme par son action, à savoir sa conscience en acte. (...) Un individu n'existe concrètement qu'en tant que personne, c'est-à-dire au sein d'un processus de socialisation et d'appropriation de ses environnements, une « pratique » telle que la définit Ricœur [1997, pages 278, 298 par exemple]* » [Paranque, 2009, pp.25-26].

Il n'est pas alors possible de parler de l'individu sans cette dimension historique qui n'est pas seulement l'histoire des hommes ou l'Histoire, mais l'histoire de l'homme singulier et produit social, c'est-à-dire l'individu singulier en action : « *la personnalité est une biographie au sein d'une histoire : déploiement d'activité dans l'évolution humaine, son essence est temporelle* » [Sève, 2008 p. 486 ; souligné par nous]. Ainsi, loin de tout égarement sur « la nature de l'homme », Marx inscrit l'essence de celui-ci dans l'ensemble des rapports sociaux [Marx, 1976a p. 3]. Il n'y a pas « d'état de nature » ou de « Raison » auquel faire référence pour définir la liberté mais une histoire, produit des hommes : « *L'homme est au sens le plus littéral du terme, un [« animal politique » l'expression est d'Aristote], non seulement un animal sociable, mais un animal qui ne peut se constituer comme individu singulier que dans la société. (...) Quand donc nous parlons de production, c'est toujours de la production à une stade déterminé du développement social qu'il s'agit - de la production d'individus sociaux* » [Marx, 1980 p. 18-19]. Par conséquent, la rupture qui est introduite est de reconnaître dans la socialisation, d'abord des rapports de production et non des relations sociales [voir Marx, 1980 p. 20-46, 264].

Si l'on reproche à la pensée marxienne d'être datée, alors en toute bonne foi, c'est aussi le cas de la pensée libérale, si ce n'est plus, puisqu'elle naît au 17^{ième} siècle voire au 16^{ième} avec Hobbes et Machiavel.

2. Une critique du capitalisme

Marx a donc analysé pourquoi les hommes et les femmes ne pouvaient pas être libres dans le système capitaliste et défini le communisme comme « *le mouvement réel qui abolit l'état actuel* » [Marx, 1976a p. 35, note 1], non comme une action politique uniquement consciente, mais comme la dynamique inhérente à l'exercice de la liberté. A partir du moment où l'on vend sa force de travail dans le cadre d'une relation contractuelle subie ou choisie on « aliène » sa liberté, c'est-à-dire sa capacité à choisir ce que l'on veut faire de ses propres compétences pour les mettre au service du capitaliste : « *En tant qu'expérience vécue, l'aliénation consiste dans ce fait que mon activité sociale se voit imposer sans recours des buts inassimilables à mes motifs* » [Sève, 2008 p.

⁶ Voir aussi les travaux du Collège des Bernardins « l'entreprise, formes de la propriété et responsabilité sociale » <http://www.collegedesbernardins.fr/index.php/component/content/article/1364.html>

505]. Ce qui fait écho à Locke qui justifie la révolte à partir du moment où les conditions de la réunion en société ne respectent plus la souveraineté déléguée au Souverain [Locke, 1992 ;Jaume, 2010 p. 155].

Marx est beaucoup plus un penseur du capitalisme que le promoteur du communisme qu'il ne traite que de manière généraliste [voir Marx, 1976a]. Il développe une approche historique et diachronique et non prophétique : le communisme « *est donc le moment réel de l'émancipation et de la reprise de soi de l'homme (...) mais le communisme n'est pas en tant que tel le but du développement humain, la forme de la société humaine* » [Marx, 1972a p. 99].

Si le libéralisme est l'idéologie du capitalisme, Marx en est le critique, comme en témoigne, entre autre, le titre des Manuscrits de 1859 « Critique de l'Economie Politique », porteur d'une utopie plus tard dévoyée, et connue sous le nom de « communisme ».

En insistant sur les rapports sociaux de production dans lesquels nous actons, il a mis en évidence que la loi de la valeur ne permet pas de créer cette liberté tant que les acteurs eux-mêmes ne se seront pas appropriés les conditions de celle-ci. A cet égard Marx définit ces conditions au sein d'un mode de production, comme une relation dialectique, et donc contradictoire, entre rapport de production et forces productives. Le premier caractérise les rapports sociaux entre les hommes dans la satisfaction de leurs besoins ; les secondes expriment les rapports des hommes à leurs environnements, donc les moyens qu'ils développent pour répondre à leurs besoins. Les rapports de production capitalistes se définissent par le salariat et la loi de la valeur comme mesure des richesses :

« dans la production sociale de leur existence, les hommes entrent en des rapports déterminés, nécessaires, indépendants de leur volonté, rapports de production qui correspondent à un degré de développement déterminé de leurs forces productives matérielles. [...] A un certain stade de leur développement, les forces productives matérielles de la société entrent en contradiction avec les rapports de production existants, ou, ce qui n'en est que l'expression juridique, avec les rapports de propriété au sein desquels elles s'étaient mues jusqu'alors » [Marx, 1972 p. 4].

Le travail est donc, si on accepte de le suivre à la suite de Hobbes ou de Locke (Manent, 1987), la source de la richesse, c'est-à-dire de la création de biens. Il est donc source de valeur avec une caractéristique importante, sa mise en œuvre crée plus de valeur qu'il n'en requiert pour être mobilisé. Cela permet la création d'un surplus. La valeur de la force de travail⁷ n'est pas alors autre chose que l'étalon de mesure des richesses produites [Marx, 1976 p. 177 par exemple]. Elles sont mesurées par le temps de travail socialement nécessaire pour les produire. C'est la loi de la valeur, c'est-à-dire de la nécessité.

Ceci étant, le développement des forces productives, c'est-à-dire la maîtrise qu'ont les hommes sur leurs environnements permet de décupler leurs capacités à répondre aux besoins sociaux par le fait de la science, de la technologie, de la formation, bref des connaissances. Cela permet de réaliser des gains de productivité énormes grâce à la division du travail comme l'ont montré déjà Smith et Ricardo. La réduction du temps de travail - salarié - n'est pas autre chose que

⁷ Et non la valeur du travail, et c'est là une rupture majeure avec ses prédécesseurs bien qu'ils aient pressenti cette différence [Locke, 1992].

l'expression de ces gains de productivité et de leur répartition à l'ensemble des sociétés humaines (de manière inégale, différente dans le temps et l'espace). La réduction du temps de travail nécessaire a comme contrepartie l'accroissement du temps de libre, ne serait-ce que pour consommer les nouveaux biens. « *Le seul fait extra économique, dans tout cela, c'est que l'homme n'a pas besoin de la totalité de son temps pour produire les moyens de subsistance, qu'il dispose de temps libre au-delà du temps de travail nécessaire à sa subsistance, temps libre qu'il peut donc aussi employer au surtravail* » [Marx, 1980b p. 133].

Encore faut-il pour cela qu'il dispose, d'une part, de la maîtrise de son travail et, d'autre part, des ressources nécessaires pour exercer ce surtravail, ressources autant financières que sociales. Ce que précise explicitement Marx [1979 p. 198-199] :

« *En ce domaine, la seule liberté possible est que l'homme social, les producteurs associés règlent rationnellement leurs échanges avec la nature, qu'ils la contrôlent ensemble au lieu d'être dominés par sa puissance aveugle et qu'ils accomplissent ces échanges en dépensant le minimum de force et dans les conditions correspondant de la façon la plus digne à leur nature d'être humain. Mais cette activité constitue toujours le royaume de la nécessité. C'est au-delà que commence le développement des forces humaines comme fin en soi, le véritable royaume de la liberté, mais qui ne peut fleurir qu'en prenant pour base ce royaume de la nécessité. La condition fondamentale en est la réduction de la journée de travail* » [in Sève, 2004 p. 62].

Ce qui est ainsi posé ce sont les conditions d'expression de la liberté concrète des hommes sans laquelle la question de la souveraineté ou de la représentation n'a qu'un sens limité.

3. La domination des rapports de propriété

L'analyse de Marx pointe bien l'enjeu de la propriété privée sur lequel insistent aussi bien Hobbes et Locke ou Montesquieu [Manent, 1987], dont il reconnaît même l'apport quand il traite du développement du commerce qui conduit, via la captation des excédents produits par le travail, à l'apparition des sociétés, en particulier par action. Le développement des outils financiers, mais aussi des marchés financiers balbutiants, ont amené Marx à explicitement traiter des formes sociétales « portant » cette propriété privée. Il souligne à cet égard la contradiction qui apparaît dès l'origine à son propos :

« *Constitution de sociétés par actions. Les conséquences : 1° Extension énorme de l'échelle de la production et entreprises qui auraient été impossible à des capitaux isolés. En même temps, des entreprises, qui étaient jadis gouvernementales, se constituent en sociétés. 2° Le capital [...] revêt ici directement la forme de capital social (capital d'individus directement associés) par opposition au capital privé. [...] 3° Transformation du capitaliste réellement actif en un simple dirigeant et administrateur de capital d'autrui et des propriétaires de capital en simples propriétaires [...]. Dans les sociétés par actions, la fonction [de dirigeant] est séparée de la propriété du capital. Ce résultat du développement suprême de la production capitaliste est le point par où passe nécessairement la reconversion du capital en propriétés des producteurs, non plus en comme propriété privée des producteurs particuliers, mais en tant que propriété des producteurs associés, propriété directement sociale*» [Marx, 1979 p. 102].

Cette propriété peut être collective - les coopératives - ou non, les sociétés par actions « classiques »⁸. Toutefois, ce centrage sur la propriété a eu entre autre conséquence une réduction du concept d'entreprise à celui de société et donc une survalorisation de la place et du rôle des actionnaires, instrumentalisés ou non par les « managers ». En effet, rien ne justifie cette dérive qui transforme un titre de propriété sur une part en propriété de la totalité de l'organisation (Collèges des Bernardins, 2011). Or cet « aplatissement » a comme conséquence de faire disparaître de fait le débat sur la place et le rôle de la démocratie dans la conduite de projets collectifs, tels les entreprises. Ainsi « *La théorie de l'agence doit être considérée pour ce qu'elle est : un coup de force théorique et idéologique qui participe d'un mouvement visant à imposer une nouvelle conception de l'entreprise et à justifier des changements majeurs dans la manière de concevoir ses fonctions et sa gestion* » (Weinstein, 2010, page 99)

Marx a eu comme souci de comprendre comment chacun peut ou non révéler sa personnalité et sa liberté au sein d'une dynamique sociale en mettant au cœur de sa réflexion le lieu de production des richesses, l'entreprise. Il a montré que le libéralisme en ignorant la réalité concrète du système au sein duquel nous sommes insérés, ne pouvait pas tenir sa promesse de libération car les rapports de propriété en œuvre, privaient de leur liberté ceux qui n'avaient que leur force de travail à vendre sous un certain régime de propriété. En particulier, l'analyse qu'il fait de l'Etat montre, malgré tout, qu'il a, dès le début, pointé une faiblesse de la pensée libérale qui est l'occultation⁹ des rapports de forces liés à la propriété des moyens des productions, au contrôle privé du travail accumulé passé en des termes qui rappelle l'analyse de Locke sur la propriété [Locke, 1992, Chap. 5] ou de l'analyse de Montesquieu sur la séparation des pouvoirs [Manent, 1987 p. 119 et s.].

« *Du fait que la propriété privée s'est émancipée de la communauté, l'Etat a acquis une existence particulière à côté de la société civile et en dehors d'elle ; mais cet Etat n'est pas autre chose que la forme d'organisation que les bourgeois se donnent par nécessité, pour garantir réciproquement leur propriété et leurs intérêts tant à l'extérieur qu'à l'intérieur* » [Marx, 1976a p. 73-74].

Et Marx précise

« *L'Etat est donc la forme par laquelle les individus d'une classe dominante font valoir leurs intérêts communs et dans laquelle se résume toute la société civile d'une époque, il s'ensuit que toutes les institutions communes passent par l'intermédiaire de l'Etat et reçoivent une forme politique. De là l'illusion que la loi repose sur la volonté et, qui mieux est, volonté libre, détachée de sa base concrète. De même on ramène à son tour le droit à la loi* » (Ibid., p. 74).

Manent ne dit pas autre chose quant à l'apport de Montesquieu, en notant à propos de ce dernier « *au lieu de partir du droit qui fonde la liberté, il part du pouvoir qui la menace ; au lieu de*

⁸ « *A l'intérieur de la vieille forme, les usines coopératives des ouvriers elles-mêmes représentent la première rupture de cette forme.(...)Il faut considérer les entreprises capitalistes par actions et , au même titre, les usines coopératives comme les formes de transition du mode capitaliste au mode collectiviste, avec cette différence que, dans les premières, la contradiction est résolue négativement et dans les secondes positivement* » (Marx, 1974, pp. 105-106). Voir sur ce débat Schwartz (2011).

⁹ Même si à certains égards il n'y a pas totalement échappé en permettant ou laissant la porte ouverte à l'interprétation selon laquelle l'appropriation collective des moyens de production se réduisait à leur nationalisation par l'Etat ; ce dernier « représentant » (mais selon quelles modalités ?) les individus.

s'interroger sur l'origine du pouvoir, il s'interroge sur ses effets » [Manent, 1987 p. 123] en précisant qu'avec Rousseau « *L'homme moderne est devenu un bourgeois ; il a cessé d'être un citoyen* » [Ibid., 1987 p. 147]. Et c'est là tout l'objet de la pensée marxienne¹⁰ : s'interroger sur l'origine du pouvoir et « *la contradiction du monde humain ; elle naît du travail, et l'inégalité des propriétés, précisément parce qu'elle est fondée originellement sur la différence des capacités de travail, est fondée sur une inégalité de forces* » [Ibid., 1987 p. 167] qui ne peut être réduite à une inégalité « naturelle » mais fondamentalement sociale [Sève, 2008].

Cette question est au cœur des enjeux du développement et trop souvent on confond droit de propriété et régime de propriété comme le montre bien Elinor Ostrom dans ses travaux portant sur les gestions des biens communs (2007,2010). Ce questionnement est celui de la gouvernance « collective » des organisations via les modèles coopératifs par exemple et donc de la gestion de l'action collective.

4. Généalogie du stalinisme et des totalitarismes

Si le point de départ est la liberté individuelle et que, quelque soit le motif ou la raison, les hommes « entrent » en société [Marx, 1976a p. 64-65], alors il faut que dans cette société il ne perde pas leur liberté [Ibid., p. 70 et s.]. Il faut que leur souveraineté puisse s'exprimer. Quand elle n'est pas respectée, ils ont droit à la révolte « *le peuple (ne) se réserve toujours le pouvoir souverain d'abolir le gouvernement ou de le changer, lorsqu'il voit que les conducteurs, en qui il avait mis tant de confiance, agissent de manière contraire à la fin¹¹ pour laquelle ils avaient été revêtus d'autorité* » [Manent, 1987 p. 253 ; voir aussi Locke, 1992 p. 298, (Jaume, 2010 pp. 293, 342-343)].

La Russie sous Nicolas II était une monarchie absolue contre laquelle, en d'autres temps et d'autres lieux, les libéraux depuis Hobbes se sont élevés. La manière dont les hommes se sont révoltés et ont agi ensuite n'enlèvent rien à cette légitimité libérale. La révolution russe de 1917 fait écho aux révolutions anglaise et française et s'inscrit dans les luttes pour la liberté dans la lignée des luttes antérieures, dont celle de 1907, en et hors Europe. Elle s'est construite dans un contexte historique particulier et des bases politiques et philosophique propres mais il s'agissait en tout les cas d'une « révolte, d'une rébellion » pour reprendre les termes de Locke [1992] à l'égard d'une souveraineté ne garantissant pas les libertés de l'individu. Il s'agissait aussi d'entrer dans une nouvelle souveraineté. Les luttes de pouvoir qui ont suivi ont porté sur l'exercice de cette souveraineté et l'organisation du gouvernement, en particulier les rapports entre le pouvoir législatif et le pouvoir exécutif, avec l'accent mis sur le contrôle de son exercice [menchevik versus bolchevik, [Serge, 1951]. Dès la prise de pouvoir par Staline en 1922 et malgré les réserves émises par Lénine dans son testament politique, un régime totalitaire est mis en place, reniant par là-même les aspirations initiales, aidé en cela par la guerre qui fut menée contre ce nouvel Etat jusqu'au début des années 20 (Traité de Riga avec la Pologne).

Si les origines de cette révolution mêlent lutte pour les libertés et contestation du capitalisme naissant en Europe, pour autant elles ont illustré dramatiquement les carences de la réflexion sur le pouvoir politique et le rôle de l'Etat en période de transition, comme l'ont relevé Bakounine [Ribeill, 1975] ou Victor Serge [1951]. L'organisation de la société russe/soviétique a, malheureusement, concrétisé un risque majeur de l'exercice du pouvoir, au nom de la liberté que relève Manent à propos de Rousseau et de son *Contrat Social*, qui peut ouvrir sur

« un avenir radicalement indéterminé, où le seul guide sera l'idée de l'unité sociale, de l'identification de l'intérêt et de la volonté de chacun à l'intérêt et à la volonté de tous. Et la seule manière d'être sûr que le cette identité est réalisée, que l'intérêt public ne se confond avec aucun intérêt privé, c'est de placer l'intérêt public en contradiction avec tous les intérêts privés, c'est de mesurer la réalisation de l'intérêt public à la contradiction qu'il adresse à tous les intérêts privés : l'unité de tous se rendra sensible par l'oppression de tous » [1987 p. 164-165 ; souligné par nous].

Autrement dit « [...] la conception libérale de l'ordre politique était lourde de dangers mortels pour les libertés » [Ibid., p. 175] comme l'avait montré la Révolution française.

Benjamin Constant, à la suite de Rousseau, a bien conscience que la difficulté n'est pas dans le principe de souveraineté qui ne se discute pas, mais dans son application : « *Sans une définition exacte et précise, le triomphe de la théorie pourrait devenir une calamité dans l'application* » [cité par Manent, 1987 p. 185]. N'est ce pas là l'enjeu de tout changement, que la souveraineté soit affirmée au nom de l'individu, du peuple ou d'une classe au nom des autres ? A cet égard, le stalinisme est aussi un enfant monstrueux du libéralisme philosophique, autant que de ceux qui, au nom de l'émancipation de certains, ont asservi les autres.

5. Conclusion

Penser la liberté et son plein exercice par l'individu avec comme objectif le bonheur tant individuel que collectif, est finalement au cœur des préoccupations des uns et des autres [Vergara, 2002 p. 74, 77, 83 par exemple]. Elle implique toutefois de revenir sur cette souveraineté

¹⁰ Pour la mobilisation de ce terme plutôt que celui de marxisme ou de marxiste voir Sève [2004 p. 190].

¹¹ Dans les citations, les mots non en italiques sont soulignés par l'auteur.

« déléguée » à condition, avec Marx, de s'intéresser à la forme concrète de la vie des hommes en société en reprenant le constat initial des libéraux. 1/le travail est le point de départ de l'activité humaine et de sa sortie de « l'état de nature »¹² [Locke, 1992 p. 163 et s.]; 2/ « *le rapport de l'homme à la nature se définit comme travail* » [Manent, 1987 p. 97] et 3/ « *la propriété entre dans le monde par le travail* » [Ibid., p. 96].

Ce rapport Marx va les qualifier de « forces productives » et la manière dont les hommes s'organisent dans le travail, de « rapports de production ». Il va s'intéresser à ce défi rencontré par les libéraux qui sont conscients que la propriété est fondée sur une inégalité [Manent p. 167]. Cette inégalité est renforcée par « l'invention de la monnaie » qui permet de garder le surplus du travail sans le gaspiller ou qu'il soit corrompu¹³ : « *le droit de propriété se détache naturellement du travail qui est à son origine. A partir du moment en effet où la monnaie permet de représenter et conserver des quantités de travail, le propriétaire légitime n'est plus nécessairement le travailleur : il suffit que l'échange soit libre ...* » [Ibid., p. 99-100].

Marx analyse que l'inégalité entre les hommes, plus qu'une inégalité de capacité, est une inégalité liée intrinsèquement à l'accumulation nécessaire du capital. Cette accumulation s'accompagne du développement des échanges¹⁴ et se traduit par l'essor des villes, dans lesquelles « [...] apparut pour la première fois la division de la population en deux grandes classes, la division qui repose directement sur la division du travail et les instruments de production » [Marx, 1976a p. 49 et s]), ces derniers étant du travail passé, accumulé et échangeable grâce à l'argent, condition de l'échange [Ibid., p. 48].

Ce que Marx intègre alors, c'est le statut de la propriété privée, sa manifestation et son impact sur l'exercice de la liberté de chacun et la souveraineté des hommes. Il règle ainsi, à la suite de la Révolution Française [Manent, 1987], la question de l'état de nature pour entrer dans l'histoire de l'homme [Marx, 1976a p. 39]. Cette question reste d'une brûlante actualité et nous interroge sur le besoin de nouvelles formes de propriété répondant aux besoins de développement.

Cette histoire se déroule aujourd'hui avec la forme supérieure de la propriété qu'est la propriété actionnariale, non plus fondée sur l'excédent de biens produits conservés grâce à la monnaie mais sur l'argent en tant que tel et sa valorisation comme fin en soi, « *forme universelle de la richesse* », « *forme générale de la richesse* » [Marx, 1980 p. 173, 214]¹⁵. A cet égard, quel exercice de la liberté est-il possible pour l'individu qui, outre les inégalités de capacités de travail, est confronté aux inégalités de l'accumulation du capital ?¹⁶

Ces inégalités et leurs manifestations sociale et politique, ont pesé fortement sur tout le 19^{ième} siècle et le début du 20^{ième}. La lecture du Capital donne un aperçu des conditions de vie quotidienne des hommes et des femmes au travail¹⁷ comme Zola l'a bien illustré aussi dans

¹² Locke précise que cet état de nature est un « état de liberté » et non de « licence » [Locke, 1992 p. 144].

¹³ Voir Locke [1992 p. 179].

¹⁴ Voir Hume, [Jaume, 2010 p. 244-255].

¹⁵ Voir aussi [Marx, 1972 p. 190-191 ; 1978 p. 100-101, 138, 148-149 ; 1976a p. 414, 446-447].

16 Voir les travaux du Collège des Bernardins 2011
<http://www.collegedesbernardins.fr/index.php/component/content/article/1364.html>

17 Par exemple Marx 1979b, p. 222 et 228.

Germinal. La liberté au quotidien n'était pas cette libre association des hommes mais une soumission au contrat passé.

Marx pourrait être considéré comme le dernier des libéraux en ce sens qu'il poursuit l'utopie originelle de sortie de la Monarchie Absolue et de la domination de l'Eglise en interpellant l'idéologie fondatrice de nos sociétés modernes et en montrant la nécessité de poursuivre l'utopie proposée [Manent, 1987 ; Audard, 2000].

Pour aller plus loin:

F.A. Hayek "Droit, législation et liberté",

N. Poulantzas "L'Etat, le pouvoir et le socialisme".

Bibliographie

Audard, Catherine. (2000). Qu'est ce que le libéralisme? Ethique, politique, société. Paris : Folio, Essais.

Collèges des Bernardins. (2011). L'entreprise, formes de la propriété et responsabilités sociales - <http://www.collegedesbernardins.fr/index.php/component/content/article/1364.html>

Feyerabend, Paul. (1979). Contre la méthode. Paris : Seuil.

Jaume, Lucien. (2010). Les origines philosophiques du libéralisme. Paris : Flammarion - Champs Essais.

Locke, John. (1992). Traité du gouvernement civil. Paris : Flammarion.

Manent, Pierre. (1987). Histoire intellectuelle du libéralisme. Paris : Hachette.

Marx, Karl. (1972). Contribution à la critique de l'économie politique. Paris : Editions Sociales.

Marx, Karl. (1972a). Manuscrits de 1844. Paris : Editions Sociales.

Marx, Karl. (1974). Le Capital, Livre 3, Tome 2. Paris : Editions Sociales.

Marx, Karl. (1976). Théorie sur la plus-value. Paris : Editions Sociales.

Marx, Karl. (1976a). L'Idéologie Allemande. Paris : Editions Sociales.

Marx, Karl. (1978). Le Capital, Livre I, Tome 1. Paris : Editions Sociales.

Marx, Karl. (1979). Le Capital, Livre 3, Tome 3. Paris : Editions Sociales.

Marx, Karl. (1979b). Manuscrits de 1861-1863. Paris: Editions Sociales, 1979b.

Marx, Karl. (1980). Manuscrits de 1857-1858, Grundrisse, Tome 1. Paris : Editions Sociales.

Marx, Karl. (1980b). Manuscrits de 1857-1858, Grundrisse, Tome 2. Paris : Editions Sociales.

Ostrom, Elinor and Hess, Charlotte. (2007). Private and Common Property Rights, Workshop in Political Theory and Policy Analysis, Indiana University.

Ostrom, Elinor. (2010). Gouvernance des biens communs, De Boeck, Bruxelles.

Paranque, Bernard. (2009). Construire l'Euroméditerranée. Paris : L'Harmattan.

Ribeill, Georges. (1975). Marx/Bakounine: socialisme autoritaire ou libertaire. Paris : 1018.

Ricoeur, Paul. (1997). Idéologie et Utopie. Paris : Seuil.

Schwartz, Justin. (2011). Where Did Mill Go Wrong?: Why the Capital Managed Firm Rather than the Labor Managed Enterprise is the Predominant Organizational Form in Market Economies (July 14). The John Marshall Law School, working paper. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1886024>

Serge, Victor. (1951). Mémoire d'un révolutionnaire. Paris : Seuil.

Sève, Lucien.(2008). Penser avec Marx aujourd'hui, Tome 2: L'Homme. Paris : La Dispute.

Sève, Lucien. (2004). Penser avec Marx aujourd'hui,Tome 1: Marx et nous. Paris : La Dispute.

Vergara, Francisco. (2002). Les fondements philosophiques du libéralisme - libéralisme et éthique. Paris : La Découverte/Poche.

Weinstein O. [2010], Pouvoir, Finances et Connaissance, les transformations de l'entreprise capitaliste entre XXe et XXIe siècle, Editions La Découverte, Paris.

B. La nécessité d'une alternative à la création de valeur actionnariale ?

Notre interrogation

Il existe un enjeu majeur de société qui est celui de la construction du sens collectif, partageable et partagé. Il ne peut y avoir de démocratie sans projet partagé et celle-ci ne peut ni être déléguée, ni se fonder dans un retour au passé témoignage d'une peur de l'avenir. Plus largement, il n'est pas possible d'interpeller la profession financière et ses outils sans questionner le paradigme sous-jacent qui est celui de la création de valeur actionnariale [je ne parle pas de la place des managers vis-à-vis des actionnaires). Cette « pierre » est centrale dans l'édifice puisque c'est dans la croyance que l'affectation des ressources aux projets par la maximisation des fonctions d'utilité individuelle, produit le bien être collectif, qu'est justifiée cette place centrale. Cette place détermine alors le fonctionnement de nos sociétés comme le montre bien Olivier Weinstein dans son dernier ouvrage « *Derrière les débats sur la propriété se cachent des enjeux majeurs : un système de propriété participe fondamentalement de la répartition des pouvoirs économiques et sociaux. Il conditionne les modes de contrôles des ressources et des entreprises elles-mêmes, la répartition des risques et celles des gains attendus de l'activité de l'entreprise* » [(2010), p. 36].

La question de la source de la valeur ne faisant plus guère recette (les Physiocrates, les Classiques, Marx), l'échange et le marché sont sur le devant de la scène. En fait, l'actionnaire - du point de vue du paradigme car en suivant Weinstein ce sont plus les managers ((2010), p. 63 et suivantes) - a pris la place du marché³ qui avait lui-même pris celle du « Prince » comme ordonnateur du monde réel et comme responsable de l'ordre social et de l'intérêt collectif. Les passions, hors celle du gain - source de l'intérêt personnel et donc collectif [Hirschman A.O. (1980)] - sont assujetties à la recherche de ce bien-être collectif.

³. Alternatives Économiques, n° 249, juillet-août 2006, p. 92-94.

Si on accepte ce déplacement exclusif, il faut néanmoins s'interroger sur les possibilités mêmes de l'action économique, dont un des vecteurs essentiels est l'entreprise, lieu de création de richesse.

Dans la théorie néoclassique (TNC) l'entreprise est un agent et l'organisation est absente. De fait, elle ne s'intéresse qu'à l'échange de biens à l'aide de calculs d'optimisation de fonction d'utilité individuelle. L'entreprise (ou la firme⁴) est alors un point sur un segment, déterminée par ses choix entre les facteurs travail et capital. Autrement dit, elle est sans épaisseur et sans contenu, au mieux une bulle.

On peut opposer à cette approche une démarche fondée sur « un collectif méthodologique » se confrontant à un « individualisme méthodologique ». Il s'agit de rompre avec l'hypothèse ontologique qui affirme que tout phénomène collectif se réduit au produit des seules actions individuelles dont les conflits pouvant en résulter, peuvent se régler par la voie des contrats⁵, en affirmant le besoin d'explicitation des règles de coordination de l'action économique fondée sur l'interpersonnalité [Orléans A. (2004) ; Amable B. et Palombarini S. (2005) ; Salais R. et Storper M. (1993) ; Eymard-Duvernay F. (2006)].

Quels seraient alors les fondements des modalités de mobilisation des ressources nécessaires à la promotion d'un autre(s) modèle(s) de coordination de l'action économique alternatif(s), d'une part, à l'individualisme méthodologique⁶ tant sur le plan épistémologique que gnoséologique⁷, et, d'autre part, aux contrats comme mode unique de traitement de la coordination sur le plan méthodologique ? Poser la question suppose alors que l'on reconnaisse la diversité des modes de coordination et la façon dont le milieu, l'histoire et les institutions modèlent les compétences mobilisées par les acteurs pour entrer en contact avec des tiers.

Cette interrogation fait écho à un débat déjà repris dès le XVI^e siècle avec les échanges et controverses à propos de l'équilibre à trouver entre « passions et intérêts » pour reprendre le titre de l'ouvrage d'Albert O. Hirschman [1980]. La relation, pour ne pas parler de dialectique, entre, d'une part, intérêts collectifs/biens publics et, d'autre part, intérêt individuel, est au centre des réflexions tant philosophiques que politiques jusqu'à nos jours [Hirschman A.O. (1980), p. 77- 80 ; Vergara F. (2006)]. Cette question est cruciale et ne peut être traitée de manière individualiste même si nous devons reconnaître que le débat est loin d'être tranché comme le montre l'exposé qu'en fait Hirschman [1980]. Toutefois, nous rejoignons Ricœur quand il dit que « *lorsque nous travaillons c'est au sein d'un système de conventions* » après avoir précisé que « *le travail humain excède toujours l'action instrumentale parce que nous ne pouvons pas travailler sans l'apport de nos traditions et de notre interprétation symbolique du monde* » [(1997), p. 294]. Nous faisons aussi nôtre l'affirmation selon laquelle « *C'est seulement dans la communauté [avec d'autres que*

4. Nous prenons les deux termes comme synonymes même si l'un renvoie plus au champ de l'économiste et l'autre à celui du gestionnaire [Baudry B. (2003); Bouba-Olga O. (2003)].

5. Voir à ce propos l'essai de Fleurbaey, en particulier la section « Le mythe du contrat » [(2006), p. 175].

6. Pour une présentation critique des termes du débat entre individualisme méthodologique et dialectique voir Sève L. 2004, p. 179 et suivantes. Voir aussi Birnbaum P. et Leca J. en particulier, bien que la question ne soit pas de savoir s'il faut partir de l'individu pour comprendre les choix économiques et sociaux, mais beaucoup plus de savoir comment se construit cette capacité de choix et donc d'actions [(1991), p. 244 et suivantes].

7. En suivant Sève L. [2004, p. 242, note 111] « *l'épistémologie est proprement réflexion sur la science, la gnoséologie réflexion sur l'ensemble des formes du connaître [...]* » (souligné par nous).

chaque] individu a les moyens de développer ses facultés dans tous les sens ; c'est seulement dans la communauté que la liberté personnelle est possible » [Marx K. (1974a), p. 62] sachant que cela implique le libre et complet développement de l'individu et des personnes, conditions déterminantes pour ne pas faire le malheur des gens en voulant faire soi-disant leur bonheur. « Dans la communauté réelle, les individus acquièrent leur liberté simultanément à leur association grâce à cette association et en elle » [idem, p. 63]. Autrement dit, les individus sont le produit du système mais eux-mêmes par leurs actions transforment ce système, tout comme un manager confronté à un état change celui-ci par ses prises de décisions.

A ce niveau, une précision s'impose. Il faut faire la différence entre individu au sens de la TNC, à savoir un individu non socialisé qui a toutes les capacités cognitives et d'action données, et individu et personne.

Pour nous, l'individu est la forme passive de la personne. Chacun a une singularité liée à sa propre histoire et les conditions de sa venue au monde ; la personne est cet individu tel qu'il se construit à travers et par les échanges et interactions qu'il engage avec ses environnements, ceux-ci en retour participant à sa construction⁸. Par conséquent, une personne est un individu socialisé, inséré/produit dans/par des rapports sociaux qui s'imposent à lui mais qu'il transforme par son action, à savoir sa conscience en acte. Deux concepts sont alors fondamentaux, l'acte et la capacité, sachant que l'acte présuppose la capacité, à savoir une conscience d'agir [Sève L. (1972), p. 407]. Par acte, il faut entendre un comportement concret de l'individu, le socialisant et lui permettant de s'approprier les conditions d'exercice de sa conscience. C'est-à-dire son rapport au monde, ce qui signifie gérer la synchronicité et l'histoire des actes inscrits dans ses environnements⁹, le rendant capable d'acter et lui permettant d'acquérir des capacités nouvelles; il s'agit d'un monde socialement construit où les actes individuels sont rapportés au monde social dans lequel se trouve la personne et non d'un monde donné en dehors de toute pratique sociale concrète [idem, p. 383]. La capacité est alors l'ensemble des potentialités, tant individuelles que sociales, permettant d'effectuer les actes, d'acter [idem, p. 385].

Un individu n'existe concrètement qu'en tant que personne, c'est-à-dire au sein d'un processus de socialisation et d'appropriation de ses environnements, une « pratique » telle que la définit Ricœur [(1997), p. 278, 298 par exemple]. Ce qui est fondamental, c'est moins sa capacité à

⁸. « ... si toute personne est reconnue partager avec toutes les autres le fait d'être un individu, un être humain, elle présente, en même temps, un ensemble de traits personnels [biographie située dans un temps et un lieu, caractère idiosyncrasique, connaissances,...] qui la différencie des autres... » [Salais R. in Orléans A. (2004), p. 395-427,]. Voir aussi Ricœur [(1997), p. 141] ou encore Simmel [(1981), p. 93 par exemple] : « Ces diverses formes [langage, religion... BP] proviennent désormais des rapports réciproques entre les hommes ou parfois elles sont elles-mêmes des rapports de ce genre que, à la vérité, on ne saurait faire dériver des individus considérés pour eux-mêmes. [...], d'une part, il y a le fait que la coexistence d'individus ayant des rapports réciproques entre eux engendre en chacun d'eux ce qu'on ne saurait expliquer à partir d'un seul, d'autre part la succession des générations, dont les héritages et les traditions se confondent indissolublement avec l'héritage de l'individu, ce qui fait que l'homme social est, à la différence de toute vie infra humaine, non seulement un descendant, mais aussi un héritier. ». (Voir aussi p. 160).

⁹. Le rapport que nous avons chacun au monde qui nous entoure est un rapport à la fois de simultanéité, de coïncidences, d'actions sans qu'une causalité puisse être établie [sauf à dire que si je suis au monde c'est parce que je suis né, ce qui est certes une cause mais qui ne nous dit pas grand-chose sur le reste). Il est aussi [d'abord ?] un rapport aux autres, dont les interactions produisent du sens et du lien, et un rapport avec l'histoire, c'est-à-dire ce qui nous est donné à un moment daté et qui pose les conditions de nos rapports aux autres et au monde. Au total, il faut gérer à la fois l'instant et l'histoire, le possible et le réalisable.

traiter l'information que sa capacité à la produire, dit autrement à savoir agir. L'entreprise est alors un support de coordination de l'action de personnes en interaction avec d'autres, leur permettant de répondre à leurs besoins.

Par ce questionnement, on rejoint l'évolution amorcée dès le XIII^e siècle concernant la relation entre l'ordre divin et l'homme concret¹⁰. On est passé d'un monde dans lequel l'homme est responsable sur terre des plans divins à un monde dans lequel l'intérêt particulier sert à maîtriser les passions individuelles pouvant être néfastes à la réalisation des desseins divins puis à ceux du «Prince», tout cela donc pour éviter en définitive le désordre social [Hirschman A.O. (1980)]¹¹. Toutefois cette vision par laquelle l'intérêt matériel particulier peut conduire au bien-être collectif a été contestée dès son affirmation comme le relève Hirschman en citant Barnave [idem, p. 107] et Tocqueville [idem, p. 111] en écho aux Physiocrates pour lesquels « *le bien public est la résultante de la libre poursuite, par chacun, de son intérêt particulier* » [idem, p. 89]. Par conséquent, on ne peut ignorer ces débats, voire seulement leurs échos, comme le souligne, par exemple, les réflexions en termes de « partie prenante » en finance [Jensen M. (2001)]. C'est pourquoi notre démarche, fondamentalement, s'oppose à l'individualisme méthodologique non tant sur la méthode que sur son statut épistémologique et ontologique¹².

Complexité d'où diversité.

La reconnaissance qu'il n'y a pas d'action possible sans règle de coordination entre les personnes est le point de départ de notre réflexion. Il est nécessaire de partir du sens donné par le contexte collectif qui donne naissance à l'action de chacun dans le temps¹⁴. Ce débat s'inscrit dans l'héritage d'une pensée commune qui est celle des XIII^e et XIV^e siècles présentée par Thomas d'Aquin et qui pose que le bien de la partie doit être subordonné au bien du tout : « *D'abord, la finalité propre de l'espèce, celle de l'humanité, s'incarnera dans le bien de la société qui ne se réduit pas plus à la somme des biens des individus que la société n'est elle-même réductible à la somme des individus qui la compose.* » [Béraud A. et Faccarello G. (1992), p. 26]. Mais dans le même temps en Grande Bretagne, Guillaume d'Ockam et Jean Duns Scot allaient inverser la séquence : « *ce ne sont plus les individus qui n'ont de sens qu'à partir de la société mais, au contraire, la société ne saurait être comprise indépendamment des individus qui la constituent par leurs interactions* » [idem, p. 28]¹⁵. Le mot important est « interaction » et non « individu » : « ... la

10. Voir Onfray, 2005, pour une lecture critique, en particulier p. 214, 232 et 256.

11. « *C'est que les passions sont fougueuses et dangereuses, alors que s'occuper de ses intérêts matériels est une activité innocente et inoffensive* » [Hirschman A.O. (1980), p. 56, voir aussi p. 70-71, 89, 116, 119].

12. Voir Defalvard [1992], Hodgson [2007] et Birnbaum et Leca [1991] pour la présentation des termes du débat entre individualisme méthodologique, holisme, dialectique et convention.

14. Voir Courrier International n° 808, p. 48 et 49, 27/04/2006-3/05/2006, « La diversité culturelle » de Kwame Anthony Appiah. Analyse extrêmement intéressante du rapport « individu /collectif » dans les évolutions culturelles qui sont trop souvent analysées comme résultantes d'une contrainte imposée par un groupe dominant à un groupe dominé alors qu'il peut y avoir appropriation de nouvelles dimensions entre groupes, y compris dans le cadre de rapports conflictuels, même si pour autant on ne peut pas nier que des cultures soient aussi modifiées non par choix mais sous la contrainte.

15. Entre ordre naturel auquel l'homme est soumis et ordre social qui exprime l'interaction des hommes, ils n'en restent pas moins soumis dans un cas comme dans l'autre à la volonté du Créateur. Son objectif est sa contribution au dessein divin qui s'exprime au travers de la communauté des hommes « *... aucun usage privé ne saurait entrer en contradiction avec les objectifs de la communauté* » [Béraud A. et Faccarello G. (1992), p. 31], la possession de biens extérieurs « *ne vaut que dans la mesure où celui-ci en les utilisant, concourt à la réalisation du dessein divin* » [Béraud et Faccarello, p. 32]. Ainsi la propriété privée ne se justifie que parce qu'elle permet à chacun d'être mieux encore les mandataires et intendants de « Dieu » : chacun gère ses

connaissance ne procède pas en ses sources ni d'un sujet conscient de lui-même, ni d'objets déjà constitués (...): elle résulterait d'interactions se produisant à mi-chemin entre deux et relevant donc des deux à la fois, mais en raison d'une indifférenciation complète et non pas d'échanges entre formes distinctes » [Piaget J. (2005), p. 12]. La reconnaissance de cela permet d'appréhender la diversité et la complexité, à savoir la multitude des formes de coordination, c'est-à-dire de réponses à des besoins/questionnements. Les « choses » n'existent pas en tant que telles mais d'abord comme expression d'interactions [Piaget J. (2005)].

Les concepts de base sont au nombre de trois : complexité (à savoir la non linéarité et le non déterminisme), diversité et temporalité. Nous nous appuyons sur deux ouvrages « Sciences et dialectiques de la nature » paru chez La Dispute et « Emergence, complexité et dialectique » paru chez Odile Jacob, tous deux sous la direction de Lucien Sève [(1998), 2005], qui sont le résultat d'un travail interdisciplinaire conduit dans une perspective philosophique.

La linéarité se définit par deux propriétés, l'additivité et la proportionnalité. Cela s'exprime dans le langage courant par la formule « l'effet est proportionnel à la cause » [Sève L. (2005), p. 18].

Autrement dit, il existe des effets de seuil à partir desquels des effets « nouveaux » apparaissent. Cela oblige à repenser la relation entre le tout et les parties le constituant. Si selon l'expression connue « le tout est plus que la somme des parties » d'où provient ce « plus » ? Sauf à accepter une sorte de génération spontanée des phénomènes, l'effet de seuil évoqué laisse donc envisager l'émergence de propriétés et phénomènes nouveaux sans que les propriétés intrinsèques des parties aient changé. C'est ce qu'on appelle une bifurcation [idem, p. 27]. En fait, ce qui change ce sont les interactions entre les parties. Ceci a été vulgarisé sous la dénomination de « l'effet papillon » selon une expression de Lorenz [idem, p. 30] que l'on peut illustrer par l'exemple de la simulation d'équations différentielles par un ordinateur qui accepte 6 chiffres décimaux après la virgule et celle générée par un ordinateur qui n'en accepte que 5. Elles peuvent diverger fortement l'une de l'autre rapidement [idem, p. 31]¹⁷. En d'autres termes, bifurcation, sensibilité aux paramètres de contrôle ont amené certains scientifiques à adopter l'expression « déterministe mais non prédictible ».

Non linéaire veut donc aussi dire que l'effet de la cause considérée n'est pas isolable des innombrables autres causes, comme dans le cas de l'effet dit du battement d'ailes du papillon, battement qui ne peut pas être isolé de tous les battements d'ailes de tous les autres papillons [idem, p. 61, note 12].

La conséquence de tout cela est que les phénomènes peuvent être alors imprédictibles alors même que le processus qui en est à l'origine est déterministe comme en a fait la démonstration, rapportée par Sève [idem, p. 62, 256], le mathématicien russe Iakov G. Sinaï. Sur

biens non en fonction de ses intérêts propres mais selon ceux de la communauté [Béraud A. et Faccarello G. (1992), p. 33]. Hartz [1955] commenté par Hirschman [(1980), p. 44], opposant « au jugement sombre de l'âge féodal sur la nature humaine », le « *jugement non moins sombre de l'âge libéral* », souligne que dans le premier cas « *l'homme n'est bon qu'à être soumis à une domination extérieure* » tandis que dans le second l'homme ne serait qu'un « *agent autonome qui poursuit ses intérêts particuliers* » [p. 80]. La question sous-jacente est celle du sens du concept d'« intérêt », d'un sens s'inscrivant dans la réalisation d'objectifs collectifs, c'est-à-dire en accord avec les desseins divins, à celui connu aujourd'hui et proche souvent d'égoïsme ou, à tout le moins, d'intérêt particulier [voir Hirschman A.O. (1980) le chapitre 1 et p. 34].

¹⁷. Voir aussi Trinh Xuan Thuan [(1998), p. 111 et suivantes].

le plan de la finance, c'est là que se fonde la différence établit par Knight et Keynes entre l'incertitude qui ne peut pas faire l'objet d'un calcul probabiliste, et le risque qui lui en est issu.

Ce qu'il importe de retenir, c'est qu'en tout domaine, le niveau déterminant est moins la chose que le rapport, c'est-à-dire les interactions (voir le numéro spécial de Pour la Science, octobre 2014, pp.54-61). En physique, le principe élémentaire n'est pas la particule en tant que telle mais bien l'interaction de laquelle elle participe [Sève L. (2005), p. 105 et 129]²¹ comme le montre bien le « statut » de la lumière dans les expériences destinées à étudier la matière au niveau subatomique. Elle influence l'observation par son effet sur (son interaction avec) la particule, ce qui provoque une incertitude soit sur la position, soit sur la vitesse de cette dernière [Trinh Xuan Thuan (1998), p. 334 et suivantes].

La complexité est alors celle des interactions et la diversité celle du champ des possibles liés à la complexité des enchaînements et donc de leur interprétation. Ce qui est fondamental, ce sont les interactions qui font émerger des propriétés. L'émergence est alors l'attribut de la complexité, c'est-à-dire le « signal » que quelque chose résulte des interactions entre ses parties tout en ne se réduisant pas à ces dernières [Sève L. (1998), p. 34].

On peut ainsi envisager d'étudier la dynamique sociale, celle des organisations, non comme une donnée résultant de l'agrégation des stratégies individuelles mais bien plus comme le produit d'interactions, « *un effet que nous ne reconnaissons pas comme la conséquence de notre action* » [Ricœur P. (1980), p. 284], dont il importe de comprendre les conditions et modalités d'émergence afin d'améliorer notre capacité managériale²².

Nous pouvons alors essayer de préciser le point laissé en suspens sur la relation du tout et des parties. La non linéarité, le non déterminisme, font que, dans les faits, certains phénomènes peuvent être prévisibles en terme quantitatif mais non dans le domaine qualitatif [Sève L. (2005), p. 149]. Rien à l'échelle atomique ne distingue l'eau de la vapeur ou de la glace mais pourtant chacun peut observer la différence. Sa compréhension ne peut se faire qu'en reconnaissant un changement dans l'organisation d'ensemble des éléments de base qui ne dépend que de deux éléments macroscopiques, la température et la pression [idem, p. 151, note 126].

Ce qui change alors c'est l'organisation, à savoir les connexions d'ensemble des éléments. La diversité provient ainsi de la variété infinie des formes et des liaisons entre particules/entre personnes. Ce qui évolue, ce n'est pas la matière en tant que telle mais son organisation qui ne peut pas être simplement déduite de ses composants [idem, p. 152]. Autrement dit, une autre variable doit être introduite, c'est l'histoire - le temps - puisque les organisations changent et peuvent résulter de phénomènes non répétitifs, irréversibles [idem, p. 188].

Par conséquent, ce qu'il faut comprendre, c'est que les hommes, pas plus que les « éléments », ne sont indépendants mais sont tout à la fois produit, cause et effet de leurs

21. Pour un commentaire critique voir Bitsakis [(2001), p. 61, 271 et 367 en particulier.] Pour les développements récents de la théorie des cordes, voir Green [2007].

22. Lire à cet égard l'article concernant la construction du sens en marketing de Caru et Cova [2006] qui soulignent les difficultés opérationnelles qui surgissent quand on se contente de prendre les qualités du tout sans pouvoir les « rattacher » aux parties, en l'occurrence le comportement du consommateur immergé dans la situation concrète de consommation, et donc en interaction avec un ou des environnements, et l'identification des déterminants au niveau individuel pour en tirer des applications commerciales.

interactions. On pourrait même dire qu'il n'y a pas de personnes sans interactions au sein d'une communauté ou d'une organisation (voir l'exemple de l'Enfant Sauvage de Truffaut ou Mowgli, héros du Livre de la Jungle de Kipling). Au même titre, en poussant l'analogie, « *l'élémentaire n'est justement pas la particule en soi mais bien l'interaction fondamentale à laquelle elle participe* » [idem, p. 129 ; voir aussi p. 105] et par conséquent « *la plus petite entité de matière n'est plus un objet [au sens courant du terme, BP], c'est un rapport, une relation, une interaction, ce qu'on appelle un quantum d'action* » [idem, p. 129] d'où est tiré l'expression quantique [Scarani, 2003].

4. Retour sur l'hypothèse de départ

Il s'agit de remettre en cause une des forces de la TNC qui « *réside dans sa capacité à séparer l'analyse de l'action à un moment donné du temps de tout ce qui a créé les conditions de cette action* » [Przeworski A. in Birnbaum et Leca (1991), p. 88]. Si ce sont les gens qui agissent (identifiés comme acteurs, agents ou autres individus), pour autant ils inscrivent leurs actions dans une biographie qui commence avec le développement de capacités cognitives comme outils pour construire leur rapport au monde.

Le modèle qui est en œuvre en finance et qui guide les stratégies d'entreprise est que « *la maximisation de la valeur pour l'actionnaire engendre la maximisation de la valeur de l'entreprise, qui elle-même correspondrait à la maximisation du bien être social* » [Weinstein O. (2010), p. 98], questionnant l'affirmation de Jensen [2001] : « *Two hundred years of work in economics and finance implies that in the absence of externalities and monopoly (and when all goods are priced), social welfare is maximized when each firm in an economy maximizes its total market value. Total value is not just the value of the equity but also includes the market values of all other financial claims including debt, preferred stock, and warrants*».

Le problème est qu'il n'y a nulle part de démonstration de cet enchaînement vertueux comme le montre bien la problématique de Jensen dans le papier cité qui se voit obligé de préciser ce que doit être cette relation afin de répondre aux tenants de la théorie des parties prenantes.

Comme le dit Weinstein « *La théorie de l'agence doit être considérée pour ce qu'elle est : un coup de force théorique et idéologique qui participe d'un mouvement visant à imposer une nouvelle conception de l'entreprise et à justifier des changements majeurs dans la manière de concevoir ses fonctions et sa gestion* » [(2010), p. 99]²³.

Autrement dit, le débat sur la gouvernance des entreprises et de leurs performances ne peut pas être traité hors le questionnement de la construction de ces figures que sont dans les discours l'actionnaire et le manager. Il faut bien garder en tête que les marchés financiers ont pour objet de favoriser la liquidité des placements des investisseurs et non de financer les entreprises pour qui l'endettement et l'autofinancement restent la première ressources [Weinstein O. (2010), p. 66, 132 ; Meyer S.C. (1984)]. Dans ce dispositif, sous couvert de création de valeur actionnariale les managers apparaissent comme la figure centrale de l'animation de ce dispositif.

²³ La place centrale des actionnaires se justifie par le fait qu'ils seraient les seuls à supporter le risque, ce qui est pour le moins discutable au vu de l'évolution du marché du travail ou des marchés financiers sans parler que la croissance des dividendes versés montrent que ceux-ci se font au détriment de l'investissement et donc de la prise de risque [Weinstein O. (2010), p. 98].

Il apparaît alors une configuration tout à fait nouvelle qui s'inscrit dans une nouvelle construction de la manière « *dont des acteurs concrets définissent leurs situations sociales* » qui « *fétichise le calcul économique, au lieu de n'en faire qu'un régime d'engagement dans le monde parmi d'autres. Cette perspective a des conséquences dans l'évaluation de l'action collective à partir d'un calcul de rentabilité des investissements, selon une formule de maximisation des gains et de minimisation des pertes* » [Cefai D. (2007), p. 227].

Cette configuration se caractérise par :

- La progression de la gestion par le nombre, traduisant « *la montée en puissance d'une économie du calcul et de l'évaluation* » [idem, p. 141].
- L'accélération de « *la mise en place de systèmes d'incitation qui poussent, à tous les niveaux, à la recherche de résultats financiers à court terme et surtout qui privilégient la référence aux cours boursiers en matière d'investissement, de recherche et d'orientation de l'innovation.* » [Weinstein O. (2010), p. 172].
- Un capital connaissance « *qui se renouvelle rapidement et se contrôle difficilement dans la durée, en imposant une valorisation rapide. Le capitalisme intellectuel marchand et l'économie d'innovation permanent induisent ainsi un certain court-termisme ...* » [idem, p. 171].
- La mise en place de « *nouveaux instruments [qui] agissent comme instrument de gestion interne, non simplement comme indicateurs de performance ex-post mais bien comme objectifs ex-ante ...* » [idem, p. 108].

Tout cela aboutit à « *une économie managériale financiarisée reposant sur un nouveau pouvoir managérial lié au pouvoir financier (...) la conséquence en a été non pas tant de restaurer un contrôle des actionnaires sur les managers que d'établir un nouveau pouvoir managérial et financier ...* » [idem, p. 178]. Autrement quand nous interpellons la figure générique de l'actionnaire ce n'est pas l'actionnaire « humain » qui est interpellé (même si lui a aussi sa responsabilité) mais bien le paradigme autour duquel se construit la création de valeur actionnariale pilotée par les managers autour de la gouvernance des entreprises²⁴. La valeur actionnariale « *trouve son efficacité dans un ensemble de règles, formelles et informelles* » [idem, p. 100] et va permettre ainsi de justifier la maximisation de la part du profit qui va aux actionnaires comme outil central du pilotage de la performance de la firme [idem, p. 107-108], part sur laquelle est indexée la rémunération des managers. Il s'agit donc bien d'une idéologie actionnariale au sens que lui donne Ricoeur : « *Ce qui est en jeu dans toute idéologie, c'est en fin de compte la légitimation d'un certain système d'autorité ...* » [(1997), p. 256].

Nous considérons à l'encontre de l'individualisme méthodologique que pour que la « somme des optimisations individuelles » puisse former un tout organisé - faisant sens - il y a besoin de principes de coordination, de régulation pour que ce « tout » émerge. Ces principes n'ont rien de métaphysique mais expriment simplement la complexité des interactions possibles entre les personnes qui constituent ce tout (notre histoire individuelle et collective) et en sont le produit. En d'autres termes, une connexion entre personnes est autre chose qu'une collection de fonctions individuelles. En effet, pour qu'il y ait « optimisation » - outre les problèmes de capacité

²⁴ Pour un critique du fonctionnement des Conseil d'Administration [Weinstein O. (2010), voir p. 101-109].

cognitive et d'information [Simon G. (1976) ; Karpick L. (2007), p. 58] - il faut qu'existe une capacité à penser. Or celle-ci est forcément le résultat d'un processus éducatif collectif/organisé [Sève L. (2005), p. 58, 160, 164 note 138, p. 194,].

Conclusion provisoire et mise en œuvre

Ce qui fonde alors l'ambition universaliste de ce projet est à la fois à chercher dans la genèse de l'affirmation de l'individu face au « collectif » et dans son actualité :

- la genèse est celle de l'émergence de l'individu et de son intérêt mais aussi de sa responsabilité. C'est la main invisible de Montesquieu [Hirschman A. O. (1980), p. 14] qui fait que par la recherche de l'honneur « *chacun va au bien commun, croyant aller à ses intérêts particuliers* ». Cette genèse s'inscrit dans l'émergence de la théorie de l'Etat et de la réflexion concernant la manière d'atteindre le bien-être collectif qui est d'ordre divin. Ce bien-être collectif est questionné à partir du XIIIe - XIVe siècle avec l'émergence de la reconnaissance de la propriété privée qui devient une des réponses à l'interpellation de la responsabilité individuelle de chacun dans la gestion du monde réel, et du « Prince » en particulier dans l'art de gouverner les hommes [idem, p. 17 et p. 34].
- son actualité au regard des questionnements sur le sens du monde, la responsabilité sociale, le bien-être collectif [Jensen M. (2001) ; Paraque B. (2004)], qui nous montrent la résurgence du besoin de sens pour lequel d'aucuns (re)mobilisent le divin pour tenter de réduire l'opposition entre intérêt particulier et intérêt général, ne faisant, par la même, que refléter l'absence de sens collectif perçue. Si Ricœur [1997] peut analyser l'idéologie chez Marx comme l'expression d'un sens permettant l'action de chacun dont le contraire est la pratique (et non la science ; voir p. 22), mais qui « l'enferme » dans le passé, c'est parce qu'en même temps il affirme l'utopie comme le moyen de sortir du cadre fixé par l'idéologie : « *ce qui est en jeu dans une utopie, c'est le fait d'imaginer une autre manière d'exercer le pouvoir* » [idem, p. 256]. De ce point de vue, il y a une très forte proximité avec l'innovation, puisque celle-ci procède d'une certaine manière d'une utopie fondatrice qui permet de sortir du cadre établi, en s'appuyant pourtant sur les ressources de ce cadre. Il s'agit donc d'une qualité managériale déterminante.

En effet, dans le champ qui est le nôtre, il n'est pas possible de penser l'entreprise selon le modèle canonique néo-classique dans lequel elle se confond/se réduit au seul producteur rencontrant d'autres producteurs sur le marché, à savoir la « communauté de producteurs ».

Entreprendre est un acte social qui implique les autres sur un territoire ou un espace donné. C'est aussi un pari sur l'avenir qui concerne autant la relation de travail que celle de crédit. Pour agir, il faut se coordonner et pour ce faire il faut être capable de négocier. Or, on le rappelle, la question est de connaître « *le modèle d'interprétation à retenir pour « construire la réalité » qui se présente à eux [les agents] comme problème à résoudre* » [Salais R. et alii (1999), p. 197]. En d'autres mots, entreprendre implique une coordination. Celle-ci peut se décrire selon trois possibilités, datées historiquement à travers les formes de propriété du capital. « *Tout d'abord, cette dernière peut inclure les travailleurs sous la forme paternelle des relations de travail (la responsabilité sociale du modèle paternaliste). Elle peut s'exprimer par un maintien de la propriété du travail et de ses outils par le travailleur lui-même comme on peut l'observer auprès des ouvriers de métiers [la communauté de métiers]. Enfin, elle peut se resserrer autour du seul capital matériel*

et financier comme cela se produit de nos jours. On observe toutefois un épuisement de ces formes qu'exprime la recherche de voies de développement nouvelles associant l'ensemble des acteurs » [idem, p. 230 et suivantes]

Dès lors, il ne peut y avoir d'entrepreneuriat sans coopération ou relation avec l'environnement. De même, il ne peut exister de territoire sans capacité à créer des richesses et des liens sociaux. Quelles sont alors les formes d'organisation susceptibles de relever ces défis ? Comment construire de nouvelles identités fondées sur les compétences acquises mais aussi sur la reconnaissance de celles à acquérir, à mobiliser ?

Quelles conventions - quelles formes sociales sanctionnant l'accord des agents sur les descriptions du monde et leur permettant ainsi de coordonner leurs projets - sont nécessaires ? En d'autres termes, quelles formes d'organisation inventer pour permettre à chacun d'anticiper et d'agir avec les autres ? Seront-elles celles des communautarismes ? Ou seront-elles celles de nouvelles modernités impliquant des échanges et des collaborations à partir d'un sens construit en commun, c'est-à-dire fondées sur la diversité des relations interpersonnelles inscrite dans un cadre collectif choisi [Brender A. (2004), p. 118 ; Ricoeur P. (1997), p. 294, 406-407, 411]?

Bibliographie

Amable B. et Palombarini S. [2005], *L'économie politique n'est pas une science morale*, Raisons d'Agir, Cours et Travaux, Paris.

Baets W. [2005], *Une interprétation quantique des processus organisationnels d'innovation*, Thèse d'Habilitation à Diriger les Recherches, IAE Aix-en-Provence.

Baets W. [2006], *Complexity, Learning and Organizations: a quantum interpretation of business*, Routledge.

Baudry B. [2003], *Economie de la firme*, La Découverte, Paris.

Belletante B., Levratto N. et Paraque B., [2001], *Diversité économique et modes de financement des PME*, L'Harmattan, Paris.

Béraud A. et Faccarello G. [1992], *Nouvelle Histoire de la Pensée Economique*, sous la direction de, La Découverte, Paris.

Birnbaum P. et Leca J. [1991], *Sur l'individualisme*, [sous la direction de], Presse de la Fondation Nationale des Sciences Politiques, Références, Paris.

Bitsakis E. [1982], *Physique et Matérialisme*, Ed. Sociales, Paris.

Bitsakis E. [2001], *La nature dans la pensée dialectique*, L'Harmattan, Paris.

Bouba-Olga O. [2003], *L'économie de l'entreprise*, Seuil, Collection Points Economie, Paris.

Braudel F. [1979], *Civilisation matérielle, Economie et Capitalisme du XV^e au XVIII^e siècle*, Armand Collin, Paris.

Brender A. [2004], *La France face aux marchés financiers*, La Découverte, Repères.

Bunge M., Halbwachs F., Kuhn Th. S., Piaget J. et Rosenfeld L. [1971], *Les théories de la causalité*, Presse Universitaire de France, Paris.

Caru A. et Cova B. [2006], «How to facilitate immersion in a consumption experience: appropriation operations and services elements», *Journal of Consumer Behaviour*, January-February, volume 5, issue n° 1, p.4-14.

Cefai D [2007], *Pourquoi se mobilise t on ? Les théories de l'action collective*, La Découverte, Paris.

Cova B. et Paraque B. [2007], « Repenser la dialectique « individuel versus collectif » en management : une perspective euromédienne », *Colloque du Réseau Méditerranéen des Ecoles de Management*, Marseille 21 et 22 novembre 2007.

Defalvard H. [1992], « Critique de l'individualisme méthodologique revu par la théorie des conventions », *Revue Economique*, Vol. 43, n° 1, janvier, p. 127-144.

Eymard-Duvernay F. [2006], *L'économie des conventions, méthodes et résultats*, [sous la direction], La Découverte, Paris.

Fischbach F. [2009], « Comment le capital capture le temps », p. 101-138, in *Marx Relire le Capital*, coordonné par Fischbach F., PUF, Débats philosophiques, Paris.

Feyerabend P. [1979], *Contre la méthode*, Seuil, Sciences, Paris.

Feyerabend P. [1989], *Adieu la raison*, Seuil, Paris.

Green B. [2006], *L'univers élégant*, Folio, Essais, Paris.

Guesnerie R. [2006], *L'économie de marché*, Le Pommier, Paris.

Gipouloux F. [2009], *La Méditerranée Asiatique*, Editions CNRS, 2009, Paris.

Hallyn F. [1987], *La structure poétique du monde : Copernic, Kepler*, Seuil, Des Travaux, Paris.

Hartz L. [1955], *The liberal tradition in America*, Harcourt, Brace and World New York.

Hirschman A.O. [1980], *Les passions et les intérêts*, Presse Universitaire de France, Paris.

Hodgson G. M. [2007], « Meanings of Methodological Individualism », *Journal of Economic Methodology*, june, p. 211-26.

Jensen M. C. [2001], « Value Maximization, Stakeholder Theory, and the Corporate Objective Function », octobre, téléchargeable sur <http://ssrn.com/abstract=220671>; in Andriof J. et alii, *Unfolding Stakeholder Thinking*, Greenleaf Publishing, 2002, Sheffield; *Journal of Applied Corporate Finance*, volume 14, n° 3, 2001, p. 8-21; *European Financial Management Review*, n°7, 2001, p. 297-317 et in Beer M. et Norhia N., *Breaking the Code of Change*, HBS Press, 2000, Boston.

Karpick L. [2007], *L'économie des singularités*, Gallimard, NRF, Paris.

Marx K. [1974a], *L'idéologie allemande*, Editions Sociales, Paris.

Marx K. [1974b], *Le Capital*, Livre 3, Tome 2, Editions Sociales, Paris.

- Méditerranée [2000], *collection Monde Méditerranéen*, chez Maisonneuve et Larose, Marseille.
- Myers S.C. [1984], « The capital structure puzzle » *Journal of Finance*, vol. 39, juillet, p. 575-592.
- Nottale L. [1998], *La relativité dans tous ses états : au-delà de l'espace temps*, Hachette Paris.
- Onfray M. [2005], *Traité d'athéologie*, Grasset, Paris.
- Orléans A. [2004], *Analyse économique des conventions*, [sous la direction de] Presse Universitaire de France, Quadrige, 2ème édition, Paris.
- Plihon D. [2002], *Rentabilité et risque dans le nouveau régime de croissance*, La Documentation Française, Paris.
- Paranque B. [2004], « Toward an Agreement » , *Euromed Marseille Ecole de Management WP*, n° 11-2004, téléchargeable sur <http://ssrn.com/abstract=501322> .
- Paranque B., Grenier C. et Levratto N. [2007], *L'Euro-Méditerranée : de l'espace géographique aux modes de coordination économique*, L'Harmattan, Paris.
- Piaget J. [1980], *Les formes élémentaires de la dialectique*, Gallimard, Idées, Paris.
- Piaget J. [2005], *L'épistémologie génétique*, Presse Universitaire de France, Que sais-je ?, 6^{ème} édition, Paris.
- Redondi P. [1983], *Galilée hérétique*, Gallimard, Paris.
- Ricœur P. [1997], *L'idéologie et l'utopie*, Seuil Essais, Paris.
- Salais R., Baverez N. et Reynaud B. [1999], *L'invention du chômage*, Presse Universitaire de France, Quadrige, Paris.
- Salais R. et Storper M. [1993], *Les Mondes de Production - Enquête sur l'identité économique de la France*, École des Hautes Études en Sciences Sociales, Paris.
- Scarani V., [2003], *Initiation à la physique quantique, la matière et ses phénomènes*, Vuibert, Paris.
- Sève L. [1972], *Marxisme et théorie de la personnalité*, Editions Sociales, Paris.
- Sève L. [1998], *Sciences et dialectiques de la nature*, La Dispute, Paris.
- Sève L. [2004], *Penser avec Marx aujourd'hui, Tome 1 Marx et nous*, La Dispute, Paris.
- Sève L. [2005], *Emergence, complexité et dialectique*, Odile Jacob, Paris.
- Simmel G. [1981], *Sociologie et Epistémologie*, Presse Universitaire de France, Paris.
- Simon G. [1979], *Kepler, astronome astrologue*, Gallimard, Paris.
- Simon H.A. [1976], *From substantive to procedural rationality*, in *Methods and appraisals in economics*, Lastis ed., Cambridge University Press, Cambridge.
- Trinh Xuan Thuan [1998], *Le Chaos et l'Harmonie*, Folio Essai, Paris.
- Vergara F. [2006], « Libéralisme : mythes et réalités », *Alternatives Economiques*, n° 249, juillet-août 2006.

Weinstein O. [2010], *Pouvoir, Finances et Connaissance, les transformations de l'entreprise capitaliste entre XXe et XXIe siècle*, Editions La Découverte, Paris.

IX. Le contexte appelant ce questionnement



segrestin-hatchuel-2011-contrat-d_entreprise.pdf

L'entreprise comme dispositif de création collective :
vers un nouveau type de contrat collectif

Blanche SEGRESTIN, MINES ParisTech, Blanche.Segrestin@mines-paristech.fr
Armand HATCHUEL, MINES ParisTech, Armand.hatchuel@mines-paristech.fr

A. La gouvernance à l'aune de la RSE

*Caroline Bouchon, Benoît Michard, Anthony Plasse*⁵.

Le questionnement sur la finalité des organisations ainsi que sur leurs droits et leurs obligations n'est pas récent. Plusieurs chercheurs se sont intéressés à la naissance du concept de RSE et à son évolution. Parmi eux, Archie B. Carroll⁶ a retracé ses origines aux Etats-Unis. Si le terme n'existe pas encore à l'époque, il note une filiation avec le souci de certains dirigeants pour le bien-être de leurs salariés, dès la deuxième moitié du XIX^{ème} siècle, période de la Révolution Industrielle. Celui-ci s'inscrit bien souvent dans un mode de management que l'on peut qualifier de *paternaliste*. Les décennies suivantes ont vu se développer de nombreux travaux de recherche et l'éclosion de nouvelles considérations comme la performance sociétale, de nouvelles théories comme celle des *parties prenantes*⁷, et avec elles des polémiques sur le rôle des organisations dans la société au sens large.

Pour autant, malgré les difficultés, la notion a subsisté, et a même retrouvé une certaine vigueur depuis les années 2000, ce qui fait dire à Clive Crook : « The movement for corporate social responsibility has won the battle of ideas »⁸. Ceci s'est traduit par une évolution vers un exercice de la RSE de plus en plus explicite, évolution particulièrement marquée en Europe. Les travaux de D. Matten et J. Moon⁹ ont montré cette tendance et l'ont analysé comme étant le résultat d'évolutions institutionnelles. S'appuyant sur les travaux des néo-institutionnalistes comme DiMaggio et Powell¹⁰, Meyer et Rowan¹¹, les deux auteurs insistent sur l'importance du

⁵ Etudiant en Master ESC à l'époque de la réalisation de leur mémoire « Influence du statut juridique et de la gouvernance sur les conditions de mise en œuvre d'une politique efficace de Responsabilité Sociétale des Entreprises. », article repris de leur mémoire de fin d'études. Etude comparative des Sociétés Anonymes (SA) classiques et des Sociétés Coopératives de Production (SCOP) ». Texte repris de celui-ci.

⁶ Carroll A.B., (2008), *An history of corporate social responsibility*, in A. Crane, A. McWilliams, D. Matten, J. Moon and D.S. Siegel, *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility*

⁷ Freeman R.E., (1984), *Strategic management: a stakeholder approach*

⁸ Crook C., (2005), *The Good Company*, *The Economist*

⁹ Matten D. and Moon J., (2008), "Implicit" and "Explicit" CSR: a conceptual framework for a comparative understanding of Corporate Social Responsibility, *Academy of management review* (Vol.33)

¹⁰ DiMaggio P.J. et Powell W., (1983), *The Iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields*, *American Sociological Review*

¹¹ Meyer J.W. et Rowan B., (1977), *Institutionalized organizations*, *American Journal of Sociology*

concept de légitimité dans les pratiques organisationnelles, légitimité qui trouve son origine dans trois mécanismes : l'isomorphisme coercitif (lois, règlements ou normes incontournables), le mimétisme (influence de celles qui sont considérées comme étant les meilleures pratiques) et les pressions normatives (influence des nouveaux standards éducationnels et professionnels). Le concept de RSE, relayé par ces processus, s'est taillé une légitimité.

Toutefois, une étude menée par *Groupe Alpha*¹², basée sur les entreprises du CAC 40 depuis l'année de mise en application de la loi Nouvelles Régulations Economiques (NRE)¹³ a mis en évidence les limites de cette forme d'incitation gouvernementale. La lecture de la synthèse des travaux réalisés sur les rapports sociétaux 2008 a permis de mettre en lumière plusieurs constats. On remarque tout d'abord un taux moyen de conformité à la loi assez élevé, de l'ordre de 85 à 90%, chiffre restant relativement stable depuis 2004. Concernant la qualité moyenne des informations, en revanche, la satisfaction n'est pas au rendez-vous puisque le groupe en charge de l'étude l'évalue entre 50 et 55%. Ceci incite les auteurs à conclure de la manière suivante : *Tandis que le développement durable fait l'objet de nombreuses attentions pour le potentiel de solutions qu'il recèle pour sortir de la crise financière et économique, les entreprises ne font toujours pas du reporting social un outil de gestion des risques et opportunités mais uniquement un outil de communication externe.* De là à reprendre l'avis tranché de Clive Crook, il n'y a qu'un pas : [...] *for most conventionally organized public companies-which means almost all the big ones- CSR is little more than a cosmetic treatment*¹⁴, écrit-il.

Cette dichotomie n'est pas une découverte. Elle a même été théorisée de manière formelle par Berle et Means¹⁵ dès le premier tiers du XXème siècle. La *Théorie de l'agence*, comme il faut la nommer, est née à la suite de la Révolution Industrielle qui a vu progressivement se développer des modèles d'organisation dans lesquels l'activité de *contrôle* –à entendre comme le pouvoir de prendre des décisions- et la propriété –apport de capitaux- ne sont plus concentrées dans les mains d'un seul groupe de personnes. Pour schématiser, on appellera les preneurs de décisions les *managers* et les propriétaires, les *actionnaires*. Dans ce contexte, la relation entre ces deux groupes d'acteurs devient capitale pour l'activité de l'entreprise: il n'y a pas de raison pour qu'il y ait convergence des intérêts entre les *régisseurs de l'argent d'autrui* et les *détenteurs de capitaux*. Le *Principal* doit donc s'assurer que l'*Agent* agit à son avantage. Cette contrainte engendre nécessairement des coûts que Jensen et Meckling¹⁶ ont catégorisés.

Ces considérations ont été au cœur des préoccupations managériales pendant tout le XXème siècle et jusqu'à aujourd'hui. Colleen A. Dunlavy¹⁷ a démontré toute l'importance de cette lutte pour le contrôle des organisations en étudiant l'évolution des modes de scrutin lors des assemblées générales. Elle a ainsi mis en évidence la prégnance du débat autour des relations de pouvoir verticales (poids des managers vs poids des actionnaires dans les prises de décisions) et la

¹² Groupe Alpha, (2009), *Les informations sociales dans les rapports 2008*

¹³ *Journal Officiel* du 15 mai 2001

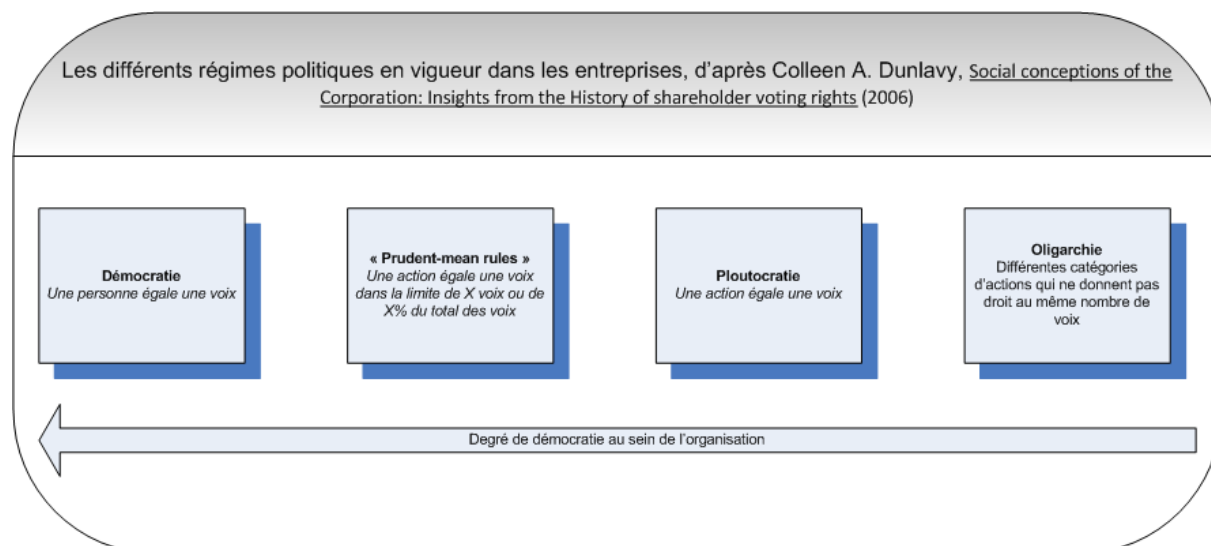
¹⁴ Crook C., (2005), *The Good Company, The Economist*

¹⁵ Berle A. et Means G., (1932), *The Modern Corporation and Private Property*

¹⁶ Jensen M. et Meckling W., (1976), *Theory of the firm: managerial behavior, agency cost, and ownership structure*, *Journal of Financial Economic*.

¹⁷ Dunlavy C.A., (2006), *Social conceptions of the Corporation: Insights from the History of shareholder voting rights*, *Washington and Lee Law Review* (Vol. 63)

quasi-absence de réflexion autour des antagonismes horizontaux. S'appuyant sur la répartition des droits de vote, elle définit plusieurs *régimes politiques* en vigueur dans les sociétés (cf tableau ci-dessous) et s'intéresse à leur fréquence d'occurrence aux Etats-Unis selon les époques.



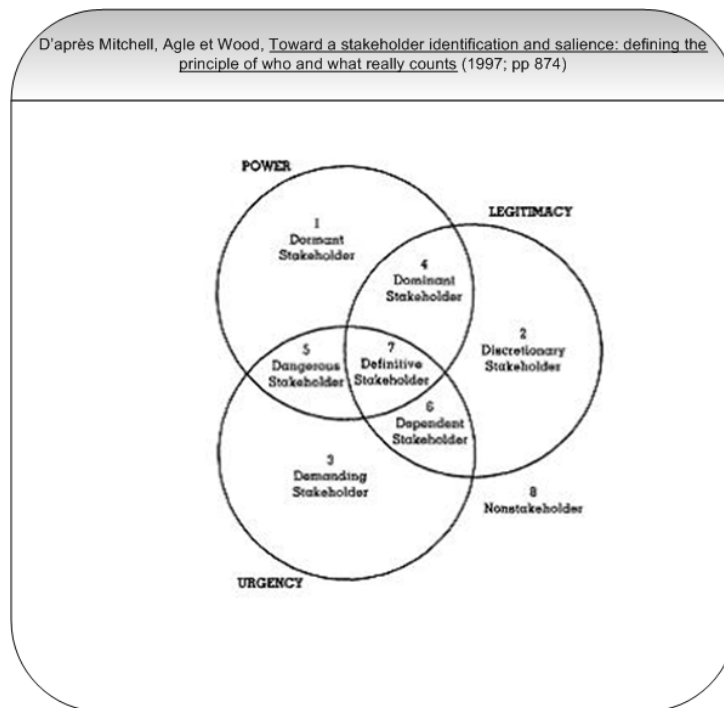
Elle constate ainsi le passage progressif, entre le premier quart du XIX^{ème} siècle et le début du XX^{ème} siècle, d'un modèle dominant de gouvernance basé sur la *démocratie* – démocratie pure ou système reposant sur les *prudent-mean rules*- à un modèle davantage ploutocratique. Cette tendance a demeuré après la crise de 1929 et la dilution progressive de l'actionnariat des grandes firmes. A cette époque, c'est la *Modern Corporation* telle que définie par Berle et Means¹⁸ qui se met en place : la lutte de pouvoir entre actionnaires et managers tournent à l'avantage de ces derniers. On note alors l'émergence du concept de *shareholder democracy* (littéralement démocratie actionnariale) dont les défenseurs intègrent la ploutocratie comme postulat et tentent de redonner plus de poids au principal vis-à-vis de l'agent. Depuis les années 80, la corrélation entre défense du critère de vote *une action égale une voix* et *shareholder democracy* a même été renforcée avec l'avènement d'un système dans lequel les actions n'ouvrent pas nécessairement droit au même nombre de droits de vote (*dual-class shares*). Les actions valant plusieurs droits de vote étaient en effet majoritairement détenues par des managers –généralement des membres de la famille du fondateur de l'entreprise- ce qui diminuaient le poids des actionnaires non salariés.

La question qui se pose alors est de savoir comment le concept de Responsabilité Sociétale des Entreprises peut venir s'intégrer dans cet environnement sachant que sa mise en œuvre a partie liée avec la prise en compte des intérêts de toutes les *parties prenantes* dans les prises de décisions. Mitchell, Agle et Wood¹⁹ –dans une perspective sans doute plus opérationnelle que la

¹⁸ Berle A. et Means G., (1932), *The Modern Corporation and Private Property*

¹⁹ Mitchell R.K, Agle B.R., Wood D. J., (1997), *Toward a stakeholder identification and salience: defining the principle of who and what really counts*, Academy of Management Review Vol.22

nôtre- ont proposé un modèle permettant de prioriser les réponses à donner. Ils ont ainsi élaboré trois critères permettant de définir le degré d'influence exercé par les parties prenantes : le *pouvoir*, la *légitimité* et l'*urgence*. A la croisée de ces trois variables se trouvent les *definitive stakeholders*, ceux dont l'avis peut peser le plus.



Les partisans de la maximisation de la valeur actionnariale lèvent le paradoxe qui pourrait apparaître entre RSE et unique considération des intérêts des actionnaires de deux manières. D'un côté, les néolibéraux, tels Friedman, rejettent le principe même de RSE en considérant que toute dérive –même minime- de l'objectif de bénéfices serait équivalente à une spoliation des actionnaires : la propriété définit alors seule la légitimité de l'autorité (*shareholder theory*). D'un autre côté, les libéraux, tels que Jensen²⁰, ont tenté une approche qui se veut moins radicale tout ayant pour souci de demeurer plus pragmatique que la *stakeholder theory*: la firme se doit de servir l'intérêt de toutes les parties prenantes et c'est en ayant pour seul objectif la maximisation de la valeur actionnariale qu'elle peut y parvenir. En effet, les actionnaires sont perçus comme étant les *créanciers résiduels*, et sont donc à ce titre les seuls à porter le risque d'entreprise, ce qui les enjoint à assurer la meilleure gestion possible des ressources. Cette théorie, que l'on nomme *enlightened stakeholder theory*, présente un certain succès, comme nous le verrons davantage dans la définition de notre cadre théorique, car elle paraît offrir un double intérêt: elle a le don de fixer précisément un et un seul objectif à la firme –ce qui facilite la prise de décision managériale

²⁰ Jensen M., (2001), *Value maximization, stakeholder theory and the corporate objective function*, Bank of America, *Journal of applied corporate finance*, Vol. 14, n°3

et permet d'en évaluer les résultats, donc de réduire le risque d'agence- sans pour autant renier toute considération éthique.

Une première objection est avancée par Weinstein (2010) qui nous rappelle qu' aucune démonstration ne vient expliquer pourquoi la maximisation de la valeur actionnariale entraînerait la valeur de l'entreprise, et pourquoi cela engendrerait un *optimum social*. La seconde objection concerne le fait que l'actionnaire soit celui qui endosse le risque. Car la logique de maximisation de la valeur actionnariale tend à éliminer complètement le risque de l'actionnaire alors que le risque porté par les salariés, lui, est renforcé. Ceci est d'autant plus vrai dans les sociétés actuelles où se manifeste le phénomène du chômage.

Forts de ce constat, nous sommes partis de l'hypothèse qu'un autre système, donnant plus de pouvoir et de légitimité aux réels travailleurs de l'entreprise –*de facto*, les salariés- pourrait peut-être permettre de mieux répondre aux attentes sociétales. Il s'agit de trouver un moyen de répondre à deux problématiques qui sont *a) comment faire pour que l'intérêt de l'actionnaire –tel qu'il existe aujourd'hui- ne soit pas le seul pris en considération* et *b) comment trouver un moyen pour parvenir à une prise en compte de toutes les parties prenantes*. Il nous a semblé qu'un système plus démocratique serait à même de répondre à ce double enjeu. Nous l'avons vu avec Dunlavy, le principe de la démocratie dans l'entreprise n'est pas un concept nouveau. Ce modèle *politique* était même la norme au début du XIXème siècle. A contre-courant du système ploutocratique du type *une action égale une voix* majoritairement répandu dans les Sociétés Anonymes Classiques aujourd'hui, des formes avancées de démocratie d'entreprise existent toujours. On peut les désigner sous le terme quelque peu générique de *coopératives*.

Plusieurs étapes ont marqué l'histoire de ce modèle organisationnel. Si l'on évoque parfois la coopération entre les producteurs de comté au XIIIème siècle comme origine de ce mouvement, les *Equitables Pionniers de Rochdale*²¹, dans la région de Manchester, sont sans doute la première forme de *coopérative moderne*. Dès 1844, celle-ci regroupait vingt-huit tisserands qui, bénéficiant d'un pouvoir d'achat limité, ont décidé de créer un magasin coopératif dont le but est de vendre des denrées à bas prix. Cette initiative a rapidement pris de l'ampleur et les visées se sont progressivement étendues non seulement à la consommation mais également à la production avec le rachat d'une minoterie et d'une filature. Les principales caractéristiques de la coopération telle qu'on la connaît aujourd'hui existaient déjà pour la plupart dans les principes de Rochdale : facilité d'accès au statut d'associé, vote en assemblées générales basé sur le principe *une personne égale une voix*, répartition des bénéfices entre les associés, paiement limité d'intérêts sur le capital. Au cours de la deuxième moitié du XIXème siècle, des initiatives similaires ont essaimé en Europe. En Allemagne, dès 1847, Friedrich Wilhelm Raiffeisen crée une boulangerie coopérative avant de se consacrer à l'activité bancaire²². En France, les écrits des théoriciens socialistes tels que Charles Fourier ou Pierre Joseph Proudhon influencent certains industriels comme Jean-

²¹ Lire, sur le sujet : George Jacob Holyoake, (1923), *L'histoire des équitables pionniers de Rochdale*

²² Lire, sur le sujet : M. Prinz, (2002) , *German Rural Cooperatives, Friedrich-Wilhelm Raiffeisen and the Organization of Trust 1850 – 1914*

Baptiste Godin qui, en 1880, transforme son usine du *Familistère* de Guise en une Coopérative ouvrière de production²³.

Le modèle coopératif a donc des racines anciennes. Il est aujourd'hui assez répandu à travers le monde puisque l'Alliance Coopérative Internationale évalue à 800 millions²⁴ le nombre de personnes travaillant dans des coopératives. De plus, en France, le nombre de SCOP et SCIC continue d'augmenter, avec, entre 2003 et 2008, une variation de +23,1%²⁵. Reste pour nous à vérifier dans quelle mesure ce type d'organisation, plus que la *SA classique*, peut permettre de répondre aux exigences en termes de responsabilité sociétale comme il le revendique.

B. Les régimes de croissance : La finance de marché au centre du nouveau régime de croissance

Rapport Rentabilité et risque dans le nouveau régime de croissance, groupe de travail présidé par D Plihon, Commissariat Général du Plan, La Documentation Française, octobre 2002.

Le nouveau régime de croissance qui tend à émerger depuis le début des années quatre-vingt est caractérisé par le rôle prépondérant que jouent les marchés financiers dans les choix d'investissement des entreprises, dans la constitution de la richesse des ménages et, par suite, dans la détermination des équilibres macro-économiques. Toutefois, cette appellation ne désigne pas une représentation complète et bouclée du fonctionnement de l'économie, mais elle vise surtout à mettre en lumière l'interaction qui s'est instaurée dans la période récente entre la globalisation financière et le progrès technique. Cette interaction se manifeste par deux phénomènes essentiels :

- Un changement dans les variables directrices de l'activité économique, qui provient de l'action décisive de l'investissement en matière d'organisation et des effets de richesse ;
- Une intensification de la concurrence dans un contexte d'internationalisation accélérée des marchés, qui suscite une concentration accrue du capital et une différenciation sans cesse plus poussée des produits.

Le développement saisissant des marchés financiers représente à coup sûr l'un des traits majeurs de l'évolution des économies capitalistes développées. Il conduit à mettre l'accent sur les limites d'une approche de l'activité économique en termes de flux de revenus, et à privilégier en revanche une approche en termes d'accumulation de richesses. La détention d'actifs ne constitue pas seulement une mémoire du passé qui agit sur l'activité courante ; mais elle est elle-même conditionnée par le rendement escompté des actifs dans le futur. A ce titre, elle exerce une action déterminante sur la trajectoire de croissance de l'économie à long terme. En effet, les choix d'allocation d'actifs, réels et financiers, concernent tous les agents, les entreprises comme les ménages. Et, par essence, ils reposent sur un arbitrage entre rentabilité et risque qui devient l'une des variables stratégiques de l'activité économique.

²³ Lire, sur le sujet : François Espagne, (1997), [Histoire miniaturisée des coopératives ouvrières de production en France](#)

²⁴ Cf. www.ica.coop

²⁵ Cf. www.SCOP.coop

Le présent cours adopte une démarche empirique qui s'inscrit sur la longue période, et il se propose trois objectifs essentiels :

- Le premier objectif consiste à retracer les enchaînements qui relient le rendement financier des actions, la rentabilité économique des entreprises et l'efficacité des facteurs de production. Selon cette perspective, nous étudierons les rythmes d'accumulation du capital et ses modalités de financement en France et aux Etats-Unis, afin d'évaluer les grandeurs qui caractérisent les variables clés du nouveau régime de croissance.

- Le second objectif vise à dégager les faits stylisés qui rendent compte des rendements des actifs en capital et qui permettent de réconcilier les signaux contradictoires issus de sources comptables différentes. Cette discordance se manifeste notamment dans l'incompatibilité apparente entre la norme de rentabilité financière à 15 % que les investisseurs fixent aux entreprises, et le niveau de rentabilité économique que celles-ci sont susceptibles d'atteindre dans une économie dont le sentier de croissance est proche de 2 à 3 % par an en termes réels. Pour comprendre la signification de cet écart, il est nécessaire de s'assurer que l'objectif défini par les opérateurs financiers a bien la même signification que celle que lui donnent les macro-économistes, lorsqu'ils utilisent leurs propres définitions de rendement. C'est à cette fin qu'a été conçu l'échange de vue au sein du groupe technique entre analystes financiers, opérateurs de marché, gestionnaires de fonds, comptables nationaux, macro-économistes, économistes de banque ou d'entreprise. L'essentiel des travaux du groupe a tourné autour des conventions propres à chaque niveau d'expertise, afin d'apprécier la portée et la cohérence des informations disponibles en matière d'évaluation de rendement et de risque.

- Le troisième objectif cherche à cerner les différentes dimensions du couple rendement et risque aux plans économique et financier. Dans cet esprit, nous nous intéresserons successivement aux risques d'instabilité boursière et aux menaces qui pèsent sur la structure financière des entreprises, afin d'évaluer comment les risques d'illiquidité ou d'insolvabilité sont susceptibles de compromettre la croissance elle-même. En revanche les risques sociétaux et environnementaux imputables à la recherche de rendements performants ne font pas partie du champ de cette analyse.

L'estimation empirique des différents indicateurs qui sont habituellement utilisés pour évaluer les performances des entreprises aux plans réel et financier comporte un enjeu d'importance. En fixant des ordres de grandeur fondés sur des trajectoires de longue période, elle devrait permettre d'éclairer les changements qui ont affecté le régime de croissance depuis le milieu des années quatre-vingt sur deux registres essentiels : celui de la technologie et celui de la finance. En effet, si d'un côté les exigences de rendement affichées par les marchés financiers sont perçues comme une contrainte qui limite le montant de l'investissement et, par suite, le niveau de l'emploi, de l'autre le développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication, associées à des innovations organisationnelles fait espérer un regain d'efficacité qui stimule la demande et, par suite, les besoins en main-d'œuvre. Aussi, pour organiser la discussion sur le rendement des actifs en capital, nous nous référerons à deux interprétations largement répandues qui reposent sur deux approches différentes des bouleversements intervenus dans les liens entre la sphère réelle et la sphère financière de l'économie au cours de la période récente.

- *L'approche technologique* met l'accent sur le choc de progrès technique inhérent à l'émergence de la nouvelle économie et sur la hausse des rendements que l'on peut en attendre. Elle s'intéresse avant tout aux transformations touchant l'économie réelle, de sorte que les variations affectant la valorisation des titres financiers sont perçues comme la résultante de changements profonds touchant l'offre. Elle débouche sur une version optimiste du nouveau régime de croissance, dans la mesure où le bouclage s'opère par la diffusion des gains de productivité et des effets de richesse qui sont avant tout fondés sur l'investissement en matière d'organisation, d'acquisition de compétences collectives et de R & D. Cet optimiste doit néanmoins être tempéré en rappelant que le progrès technique se diffuse lentement, par à-coup, et qu'il accélère les déclassés du capital.

- *L'approche financière* met en relief, quant à elle, les innovations financières qui sont à l'origine d'une baisse des coûts de transaction et d'un approfondissement de la mutualisation des risques dans un contexte de libéralisation des marchés financiers. Elle insiste parallèlement sur les menaces d'un rationnement du capital qui résultent de normes élevées de rendement imposées par les investisseurs institutionnels, ainsi que sur les dangers d'un court-termisme lié à la myopie des opérateurs financiers en constante recherche de la liquidité. Selon cette version pessimiste, la croissance nécessite d'être soutenue par de nouvelles modalités de régulation, de nature institutionnelle et prudentielle, afin de contrecarrer les effets néfastes de l'instabilité des marchés financiers sur l'activité économique. Sous cette réserve, la liquidité accrue des titres financiers est susceptible de susciter une mobilisation plus efficace de l'épargne et de favoriser du même coup l'investissement productif. Dans ce cas, les innovations financières exercent un impact positif sur l'activité des entreprises qui peut être assimilé à celui du progrès technique.

La présentation contrastée de ces deux approches permet de spécifier les principaux enchaînements qui relient la sphère réelle et la sphère financière (tableau 1).

1- Deux représentations du nouveau régime de croissance des années quatre-vingt-dix

	(1) « La nouvelle économie » fondée sur le prima de la technologie	(2) « L'économie financiarisée » fondée sur le prima de la finance
fondeurs du nouveau régime de croissance	<ul style="list-style-type: none"> • technologiques dans les domaines de la communication et de l'information • Nouvelles modalités d'organisation des entreprises : <ul style="list-style-type: none"> ○ Flexibilité des systèmes techniques ○ Activité en réseau • Investissement stratégique en matière d'organisation, d'acquisition de compétences collectives et de R & D 	<ul style="list-style-type: none"> ○ • accroissement de la liquidité des actifs financiers • Approfondissement de la mutualisation des risques financiers et possibilité d'apparition de bulles spéculatives • Nouveau pouvoir des actionnaires : <ul style="list-style-type: none"> ○ Concentration des actions dans les mains des investisseurs institutionnels ○ Diffusion des règles de gouvernance anglo-saxonnes
attendus sur l'activité des entreprises	<ul style="list-style-type: none"> ○ Accroissement de la productivité globale des facteurs lié à l'amélioration de la productivité du capital ○ Diffusion des gains de productivité aux secteurs traditionnels • Développement des activités de service • Différenciation accrue des biens 	<ul style="list-style-type: none"> • rentabilité financière : <ul style="list-style-type: none"> ○ Partage de la valeur ajoutée défavorable aux salaires ○ Recours intensif à l'effet de levier et au rachat d'action • Incitation à la croissance externe • Disparité entre les performances des entreprises cotées et non cotées

<p>Caractéristiques de l'accumulation du capital</p>	<ul style="list-style-type: none"> • stimulée par : <ul style="list-style-type: none"> ○ l'approfondissement des marchés ○ l'accroissement des opportunités de profit • Effets défavorables : <ul style="list-style-type: none"> ○ Diffusion lente et par à-coup du progrès technique ○ Déclassement accéléré du capital 	<ul style="list-style-type: none"> ○ des exigences élevées de rendement ○ la montée du court-termisme liée à l'instabilité des marchés financiers <ul style="list-style-type: none"> • Effets favorables : <ul style="list-style-type: none"> ○ Mobilisation accrue de l'épargne ○ Facilités d'accès au financement de marché
---	--	---

Cependant loin de s'exclure entièrement l'une l'autre, les approches technologique et financière apparaissent complémentaires à bien des égards. Le développement des technologies de l'information et de la communication constitue en effet l'un des principaux moteurs des mutations financières. En réduisant les coûts de gestion et de contrôle de systèmes complexes d'organisation, les nouvelles technologies favorisent tout à la fois l'accroissement de la taille des entreprises, leur accès à des positions de domination sur le marché et la concentration du capital financier entre les mains d'investisseurs aptes à gérer des portefeuilles diversifiés et donc susceptibles de minimiser les risques. En retour, les investisseurs institutionnels stimulent la diffusion des nouvelles technologies en cherchant à exploiter leurs potentialités de rendement. Les montages financiers complexes et les recompositions de bilan qui accompagnent les changements organisationnels des entreprises ont pour conséquence d'enraciner les nouveaux rapports de pouvoir entre actionnaires et dirigeants et, par suite, les nouveaux modes de gouvernance d'entreprise dans les mutations technologiques en cours.

La finance de marché qui a pris le pas sur la finance de banque n'a pas pour seul effet d'orienter l'investissement vers les secteurs où les rendements semblent les plus élevés. Elle est aussi propice à des abus de pouvoir ou à des prises de risques inconsidérées, car elle fait peser sur les directions d'entreprise la constante menace d'une sanction par les marchés financiers. Celles-ci sont en effet incitées à utiliser tous les ressorts de l'ingénierie financière pour « habiller » de façon flatteuse les comptes qu'elles publient et communiquer ainsi aux marchés une information rassurante sur la situation de l'entreprise. Le caractère conventionnel de la comptabilité privée et les jeux d'écriture qu'elle autorise jettent ainsi un sérieux doute sur l'objectivité et la transparence des évaluations comptables inscrites au bilan. La suspicion que les grandeurs comptables renvoient une image tronquée de la réalité de l'entreprise contribue à entretenir l'instabilité des marchés financiers. Celle-ci se manifeste de manière récurrente par des réévaluations brutales de la valeur des actifs, et les déconvenues subies par les opérateurs financiers sont susceptibles de déstabiliser à leur tour l'activité économique elle-même.

La démarche adoptée obéit à une logique inductive qui peut paraître surprenante de prime abord. En effet, nous partons d'un constat paradoxal en apparence qui a été souligné par de nombreux observateurs et qui tient à une distorsion irrépressible qui semble se manifester entre les attentes de rendement exprimées par les marchés financiers et la capacité réelle des

entreprises d'y répondre. Et nous cherchons à élucider ce constat en décryptant les liens qui permettent de remonter des normes de rentabilité qui régissent l'activité des entreprises à l'efficacité des facteurs de production qu'elles emploient. Pour mener cette investigation, nous nous proposons de mener une discussion sur les rendements et les risques dans le nouveau régime de croissance en trois étapes.

La première étape consiste à établir une mise en parallèle entre la doctrine de la création de valeur actionnariale - lire Weinstein 2010 - qui constitue la représentation emblématique de l'entreprise dans le nouveau régime de croissance et les performances boursières qui semblent lui faire écho. En effet, la création de valeur actionnariale fixe un objectif aux entreprises qui exerce une influence déterminante à la fois sur leurs stratégies et sur leurs normes de gestion en les incitant à sur-performer le coût des capitaux engagés. Et elle trouve en outre une validation sur les marchés boursiers qui les stimule à la hausse. Le risque d'un emballement du marché est d'autant plus prégnant que la volatilité des cours est liée au comportement mimétique des opérateurs financiers. Le doute majeur qui prévaut à ce stade du raisonnement porte sur la possibilité de dégager une hiérarchie stable dans les taux de rendement qui maintiendrait en permanence un écart positif entre la rentabilité financière et la rentabilité économique d'une part, et entre la rentabilité économique et le coût du capital d'autre part.

La seconde étape s'intéresse aux liens qui relient la rentabilité financière et la rentabilité économique des entreprises. La première interrogation porte sur l'évaluation de l'écart qui subsiste entre les taux de rendement financier et économique, lorsque l'on passe d'un système de valorisation des actifs en capital aux prix historiques à un système de valorisation aux prix de remplacement. La seconde interrogation concerne les facteurs qui sont susceptibles d'expliquer la création de valeur actionnariale en départageant ce qui tient à une rentabilité accrue du capital d'exploitation, et ce qui relève du levier d'endettement dont l'action s'exerce soit de façon passive par la baisse des taux d'intérêt, soit de façon active par la hausse du taux d'endettement. La discussion comporte à ce stade de raisonnement un enjeu décisif, car elle conduit à porter une appréciation sur la qualité de la structure des bilans des entreprises et notamment sur le risque d'un surendettement.

La troisième étape examine les relations qui s'établissent entre l'efficacité des facteurs de production, le partage de la valeur ajoutée et le taux de rendement du capital d'exploitation. Ces relations sont primordiales, puisqu'elles conduisent à porter un jugement sur les modalités de financement de l'accumulation. Ce dernier niveau d'analyse permet d'aborder deux risques nouveaux. Le premier tient au décalage durable qui peut s'instaurer entre pays leader et pays suiveur en matière de technologie. Le second est plus profond ; il a trait à la soutenabilité du régime de croissance sans tension majeure sur le partage de la valeur ajoutée et sans déformation cumulative de la structure des bilans. Les questions soulevées par l'évaluation de la valeur de l'entreprise et de son rendement sont devenues centrales dans le contexte du nouveau régime de croissance, caractérisé par le développement de la finance de marché, la montée en puissance des investisseurs institutionnels et l'importance donnée au coût du capital.

Dans les années quatre-vingt-dix, on assiste à la diffusion de nouveaux modèles de représentation de l'entreprise qui sont axés sur la création de valeur actionnariale. Pour maximiser la valeur de leurs actions, les directions d'entreprise se fixent des objectifs externes conformes aux

attentes des marchés financiers. Elles se dotent parallèlement d'indicateurs internes de gestion qui permettent aux différents centres de décisions de mesurer leurs contributions à la réalisation de l'objectif final. Ces indicateurs de pilotage font redescendre au niveau de chaque centre le coût des ressources que celui-ci utilise. Le coût du capital engagé recouvre à la fois la charge de la dette et le coût d'opportunité des capitaux propres. A l'intérieur de chaque entreprise, la direction s'attache à formuler de manière explicite la stratégie qui doit lui permettre de « sur-performer » le coût du capital engagé.

Par un jeu de miroir saisissant, les places boursières enregistrent depuis plus de quinze ans des performances qui valident les objectifs de création de valeur actionnariale que s'assignent les entreprises. En effet, la valeur des actions s'est accrue beaucoup plus fortement que le montant des fonds propres que retracent les bilans. Les entreprises paraissent ainsi confortées dans leurs stratégies. Mais de façon paradoxale, il faut bien le reconnaître, le fait même d'atteindre les objectifs visés et, par suite, de réévaluer la valeur des entreprises à la hausse est à l'origine d'un risque de surestimation par le marché. Si la création de valeur actionnariale ne pose pas de problème en soi au niveau micro-économique, en revanche elle en pose un sérieux, lorsque l'on se place au niveau macro-économique. La raison en est simple. La bourse peut enregistrer un accroissement de la valeur des fonds propres des entreprises, mais elle ne peut pas sanctionner un sur-profit qui serait obtenu par toutes les entreprises en même temps de façon durable, sauf à admettre que les cours boursiers reflètent les performances d'un groupe particulier d'entreprises. Dans le cas contraire, l'augmentation des cours exprime une exubérance de marché.

La transformation des modes de gestion

Les approches de l'entreprise fondées sur la création de valeur actionnariale se réclament de la théorie financière moderne et transforment les caractéristiques de la gestion des entreprises qui s'y réfèrent. En effet, pour atteindre l'objectif de maximisation de la valeur actionnariale (« *shareholder value* »), les entreprises mettent en œuvre des stratégies bien précises qui peuvent être classées en quatre catégories principales (Plihon, 2001) :

1/ *Le recentrage sur les métiers de base de l'entreprise* est un moyen d'augmenter la création de valeur au profit de l'actionnaire. En se recentrant sur les activités pour lesquelles elle détient un avantage compétitif, l'entreprise est supposée se donner les moyens de valoriser son savoir-faire par rapport à ses concurrents, ce qui devrait se traduire par une augmentation de sa rentabilité. Cette politique conduit les entreprises à délaisser les activités dont la rentabilité est inférieure aux normes internationales (*benchmarking*).

Les investisseurs poussent les entreprises qu'ils contrôlent à appliquer cette politique pour deux raisons, autres que la création directe de valeur actionnariale. En premier lieu, les investisseurs n'aiment pas les entreprises multi-spécialisées de type congloméral car leurs structures sont souvent complexes, donc peu transparentes et peu propices au contrôle des actionnaires. Deuxième raison : les investisseurs considèrent que c'est à eux que revient de mener la politique de diversification, en agissant sur la composition de leurs portefeuilles de participations. En d'autres termes, selon cette conception, c'est aux acteurs financiers - et non aux opérateurs industriels - de gérer les questions de diversification. On a là une bonne illustration de la primauté de la finance sur la logique industrielle. Ainsi, la séparation des activités chimiques et

pharmaceutiques de Rhône-Poulenc n'a été réalisée, en 1999, qu'après 18 mois de résistance de son président.

2/ *Les fusions-acquisitions, alimentées notamment par le recentrage sur les métiers de base* sont souvent présentées comme un moyen de créer de la valeur actionnariale en exploitant des synergies entre établissements fusionnés et en réalisant des économies d'échelle. Les rapprochements entraînent des gains de productivité, dont l'une des conséquences directes est la réduction des effectifs salariés qui suit la plupart des fusions. Ces opérations s'inscrivent par ailleurs dans une course à la taille critique, destinée à donner aux nouveaux groupes un pouvoir de marché plus important face à la concurrence. Les données disponibles montrent que les fusions-acquisitions se traduisent généralement par une hausse de la valeur de l'entreprise-cible, mais pas nécessairement de l'entreprise prédatrice.

3/ *Le « re-engineering » des chaînes de valeur* apparaît comme un troisième levier pour concentrer l'activité de l'entreprise sur les segments les plus rentables. La principale méthode consiste à « externaliser » la production de certains produits ou services, susceptibles d'être fabriqués d'une manière plus compétitive par d'autres entreprises plus performantes sur les créneaux en question. On parle alors de décomposition du processus de production, l'objectif étant de réorganiser les chaînes de valeur de la manière la plus rentable. Cette politique, menée par de nombreuses entreprises aboutit notamment à « faire sortir » les salariés du périmètre de l'entreprise pour en confier la gestion à des sous-traitants extérieurs qui subiront la pression sur leurs coûts, notamment salariaux, des entreprises dominantes et les conséquences des à-coups conjoncturels de leurs donneurs d'ordre, ce qui entraîne généralement une précarisation des conditions de travail. Aux Etats-Unis, 20 % des ouvriers américains travaillaient dans l'un des 500 plus grands groupes industriels au milieu des années 1970 ; en 1999, cette proportion est tombée à 10 %, du fait des politiques d'externalisation de l'emploi et de la production menées par ces groupes.

Les politiques de sous-traitance de production et d'externalisation des coûts fixes menées par les grands groupes font d'une grande partie des PME une population étroitement soumise aux impératifs de gestion des grandes entreprises, qu'elles soient indépendantes (sans lien en capital avec les grandes entreprises) ou qu'elles soient filialisées (en France, la part des PME indépendantes est passée de 85 % en 1984 à 63 % en 1995 selon l'INSEE). Ces firmes sont soumises aux exigences de leurs donneurs d'ordre qui répercutent sur elles tout ou partie de leurs risques économiques.

4/ *La réduction des capitaux engagés.* L'un des moyens les plus efficaces d'accroître la rentabilité des capitaux engagés est d'en réduire la taille. Les méthodes utilisées sont multiples.

En premier lieu, le report de la charge des stocks et des crédits commerciaux sur les clients et les fournisseurs de l'entreprise est bien connu; il permet non seulement d'économiser les capitaux de l'entreprise, mais aussi de transférer sur ses partenaires une partie de son risque économique.

En second lieu, la stratégie de rachat par l'entreprise de ses propres actions dans le cadre de la procédure d'offre publique de rachat d'actions. Pour un niveau donné de profits anticipés dans le futur, le rachat d'une partie de ses actions accroît mécaniquement la valeur des actions

restantes. La rentabilité de cette opération est accrue si celle-ci est financée par un endettement dont le coût est inférieur à celui des fonds propres : c'est l'effet de levier dont le rôle est décrit en particulier par Artus et Debonneuil (1999). Cette pratique très fréquente aux Etats-Unis se développe désormais en Europe. En France, depuis l'été 1998, date à laquelle la législation autorise ce type d'opérations (dites de « relation »), plus de 400 entreprises - dont la quasi-totalité des entreprises figurant au CAC 40 - ont programmé des rachats d'actions.

En troisième lieu, la recherche d'économies de capital productif constitue une évolution importante par rapport à la gestion antérieure, plutôt orientée vers la réduction des coûts salariaux et l'accroissement de la productivité du travail. Ce changement dans les priorités de gestion s'est traduit par un freinage considérable apporté au milieu des années 1980 au taux de substitution du capital au travail, mesuré par l'écart entre la croissance du capital productif et celle de l'emploi. Ce taux est passé de plus de 6 % au début des années 1970 à moins de 2 % au milieu des années 1990, selon les calculs de la DARES (1994). Cette stratégie destinée à améliorer de la productivité du capital s'est concentrée sur les secteurs industriels à forte intensité capitaliste, qui sont les plus à même de bénéficier de ces nouvelles orientations de gestion.

Pour clore ce bref panorama, on peut se demander si la méthode EVA/MVA ne contribue pas par sa logique propre à freiner l'investissement des entreprises. En exigeant la réalisation d'un sur-profit, elle tend à alourdir le coût du capital au-delà de ce qu'exige l'équilibre des marchés. Elle renchérit donc le coût du financement en fonds propres en accentuant l'écart de leur rémunération par rapport à celle de la dette, alors que les marchés, allergiques à l'accroissement du risque provenant de l'endettement, ne favorisent pas l'utilisation du levier d'endettement. Le financement des investissements est par conséquent affecté à la fois par l'alourdissement du coût du capital et par les contraintes pesant sur les structures financières.

Les deux modèles polaires d'entreprise

Selon la théorie financière standard, l'entreprise est principalement perçue comme un actif financier qu'il convient de valoriser. Autrement dit, sa gestion doit être exclusivement orientée vers la maximisation de la richesse des actionnaires grâce à la mise en œuvre de stratégies telles que celles qui viennent d'être décrites plus haut. Le modèle d'entreprise qui en résulte est qualifié de « *share holder* » (actionnarial) ; il s'inspire de l'approche contractuelle de la firme qui en constitue le fondement théorique (voir l'Annexe I). Cette conception est contestée par l'approche néo-institutionnelle (ou socio-économique) qui postule que les entreprises sont gérées selon une logique de compromis entre les différents intérêts qui s'y expriment, principalement le trio actionnaires - dirigeants - salariés (mais également les clients, les fournisseurs, les banques, ...). C'est le modèle « *stake holder* » (parties prenantes).

Il existe un débat sur la pertinence de ces deux modèles polaires. Pour le courant de pensée dominant, l'entreprise « *stake holder* » a existé sous le régime de croissance fordiste jusque dans les années 1970, et l'entreprise moderne serait du type « *share holder* » dans le nouveau régime de croissance. Mais cette interprétation de la firme est critiquée pour plusieurs raisons.

Tout d'abord, quel que soit le régime de croissance envisagé, l'entreprise ne peut jamais être assimilée à un simple actif financier ou à un nœud de contrats, comme le fait l'analyse

standard. Elle demeure une organisation économique autonome qui définit ses propres règles fixant les relations entre ses partenaires internes et externes. En revanche, la nature des interactions stratégiques avec ses différents partenaires dépend de la logique du système financier existant (Aglietta et Breton, 2002).

Par ailleurs, on assiste aujourd'hui non à une convergence vers un modèle unique d'entreprise, mais plutôt à un processus « d'hybridation » des différents modèles polaires : « *share holder* » et « *stake holder* » (Plihon, Ponsard et Zarlowski, 2002). D'un côté, il y aurait un contrôle externe des dirigeants par le marché financier, et notamment par les actionnaires minoritaires, avec l'application des principes de gouvernance d'entreprise (emprunt au modèle « *share holder* »). Et d'un autre côté, l'entreprise serait de plus en plus amenée à prendre en compte les intérêts de l'ensemble de ses partenaires, que cette influence passe par les marchés (fonds éthiques) ou par les règles publiques (lois) ou privées (codes de bonne conduite) (emprunt au modèle « *stake holder* »). Cette réflexion touche aussi celle concernant la possibilité pour un manager de gérer des objectifs divergents (Jensen, 2001).

Enfin, cette adaptation du modèle d'entreprise au nouveau régime de croissance peut être différente selon les pays (hypothèse de la dépendance au sentier), et devrait également être progressive, voire partielle (phénomènes d'apprentissage et de résilience). Il apparaît ainsi que, dans la pratique, les entreprises ont des comportements très différenciés à l'égard des méthodes de gestion MVA/EVA. A partir d'une analyse fondée sur des interviews, N. Mottis et J-P.Ponsard (2002) concluent que seules une minorité d'entreprises appliqueraient intégralement celles-ci (situation 3 du tableau ci-dessous)³. La plupart des entreprises n'utilisent les indicateurs MVA/EVA qu'à des fins de communication ou pour modifier à la marge leurs méthodes de gestion (situations 1 et 2 du tableau 2 ci-après).

2- Les attitudes différenciées des entreprises à l'égard de la méthode MVA/EVA

	Situation n°1 « Cette approche ne modifie pas notre pilotage »	Situation n°2 « Nous utilisons ces notions pour améliorer nos systèmes à la marge »	Situation n°3 « Nous voulons déployer l'ensemble de l'approche »
Utilisation des notions de création de valeur	Essentiellement pour la communication financière externe	Rénovation des indicateurs utilisés pour l'évaluation des performances	Réforme à la fois des bases de calculs et de la structure de la rémunération

³ En France, on peut citer Danone et Lafarge ; en Allemagne, allianz et Siemens.

Principaux arguments invoqués	indicateurs n'apportent rien de véritablement nouveau Ce type de politique de rémunération ne correspond pas à notre culture interne	Sensibiliser sur la nécessité du bouclage entre performance opérationnelle et valeur actionnariale. En particulier, sensibiliser les managers sur le coût du capital.	L'ensemble des salariés doivent agir dans l'intérêt des actionnaires et bénéficier de la valeur créée
d'application de l'approche	Groupe et éventuellement Branche	Groupe, Branche et Dirigeants des Business Units	Groupe, Branche et membres du Comité de Direction des Business Units
Bouclage avec les systèmes de rémunération	Non	réalisé à la marge (changement du panier de critères sans modification radicale de la structure des rémunérations)	recherché et s'accompagne de profonds changements des rémunérations (plus forte variabilité, stock options...)
Principaux problèmes mis en avant	Approche jugée incompatible avec la culture d'entreprise	de nombreux débats techniques non tranchés (coût du capital, retraitement des goodwill, amortissement de la R&D...) Difficulté de bien repérer les bon leviers d'action opérationnels	n°2 + Un souci de réaliser de nombreuses simulations pour anticiper et contrôler les effets pervers associés à des rémunérations plus variables et formalisées

Source : N. Mottis et J-P. Ponsard (2002)

1.1.3 Des indicateurs de pilotage en proie à de fortes incertitudes de mesure

La mesure de la création de valeur actionnariale passe par une évaluation de la valeur fondamentale de la firme qui pose problème, car elle repose sur l'hypothèse de marchés parfaits et complets (au sens où il existerait des marchés pour tous les emplois, boursiers ou autres, de l'épargne des investisseurs). Or les vérifications empiriques ne valident pas totalement les conditions « d'efficience » des marchés, de sorte que les prix d'équilibre des actifs en capital restent largement indéterminés dans la pratique.

La diversité des opérateurs financiers

Les écarts entre les prédictions de théorie financière et la valeur des variables observées comportent plusieurs sources. Ils proviennent notamment de la diversité des comportements des opérateurs financiers et de la pluralité des méthodes utilisées pour évaluer la valeur des actifs financiers.

En premier lieu, il convient de souligner la grande hétérogénéité des opérateurs de marché et de leurs comportements. Cette diversité conduit de fait à des différences quant à la valorisation des actifs et peut expliquer les écarts constatés par rapport aux fondamentaux :

- *Logique industrielle* : problématique de la prise de contrôle, motivée par la recherche de la taille critique, de part de marché, d'économies d'échelle, de maîtrise des NTIC, et destinée à faire jouer des synergies. Cette approche de l'évaluation des entreprises est sous-tendue par une problématique du partage du supplément de valeur entre anciens et nouveaux actionnaires ;
- *Logique financière de l'investisseur* : arbitrage risque / rentabilité / liquidité; modèles de droite ou plan de marché (voir l'encadré) ;
- *Logique politico-financière* : à l'occasion de privatisations, par exemple. Le but est de fixer un prix attractif, avec pour préoccupation la continuité dans la gestion, la stabilité de l'actionnariat, et également une logique sociale de diffusion à faible risque de l'actionnariat ;
- *Logique raider / prédateur* : prise de contrôle en vue d'une revente ultérieure des actifs et la réalisation d'une prime à la revente.

En second lieu, dans la pratique, les analystes de marché ont recours à une pluralité de méthodes d'évaluation :

- *L'approche patrimoniale* : l'entreprise vaut ce qu'elle possède, à sa valeur de marché, c'est-à-dire l'actif net comptable calculé à sa valeur de marché, revalorisé pour tenir compte du *goodwill* (savoir faire, management...) ;
- *L'approche dynamique* : l'entreprise vaut ce qu'elle rapportera dans le futur. L'évaluation est effectuée sur la base des flux de trésorerie, d'après les formules de Gordon-Shapiro et de Fisher, Bates ;
- *L'approche comparative* ou la technique des multiples : PER, CA, Cash-Flow, EBITDA (avec des réserves sur ce dernier dans le cadre de la comptabilité d'entreprise en France, du fait des problèmes posés par la prise en compte des dotations aux provisions notamment), délai de recouvrement... L'estimation est réalisée par référence à un équivalent sectoriel ;
- *L'approche fiscale* : fondée sur les règles définies par l'administration fiscale.

Parmi les approches précédentes, seule l'approche dynamique a un fondement théorique complet qui est fourni par le MEDAF. L'approche fiscale est explicitement conventionnelle, l'approche patrimoniale pure ne produit qu'une valeur "à la casse", l'approche patrimoniale complétée par l'évaluation du *goodwill* ajuste la valeur sur un rendement du marché défini de façon externe, et enfin l'approche par les multiples repose sur la valeur de sociétés comparables.

L'efficience des marchés financiers en question

La possibilité de spécifier la droite de marché, de mesurer de manière ex-post ou ex-ante la prime de risque et, par suite, d'estimer le coût moyen pondéré du capital repose sur le postulat fondateur de la théorie standard, selon lequel il n'existerait qu'un seul système de prix des actifs financiers à l'équilibre. Or ce paradigme est profondément remis en cause par l'approche alternative de la détermination des évaluations boursières basée sur la notion de « convention ». Ainsi, l'explication des « bulles spéculatives » part du constat que, sur les marchés financiers, les prévisions dominantes sont auto-réalisatrices et que les prix de marché n'oscillent pas nécessairement autour d'une valeur qui dépend des « fondamentaux » ; cette interprétation des bulles spéculatives n'attribue pas à la crise financière le rôle de force de rappel vers l'équilibre des marchés financiers. Dans ce contexte, l'excès de rendement des actions sur les titres sans risque, même sur longue période, n'est plus l'expression d'une prime de risque mais simplement un indicateur de confiance et de subjectivité du marché.

JM. Keynes (1936) est le premier à avoir proposé les fondements théoriques de cette approche. Selon le maître de Cambridge, les marchés sont par essence instables. La raison tient à l'incertitude radicale qui pèse sur les rendements escomptés des actifs à long terme. Les acteurs financiers sont par conséquent incités à se conformer à la « prévision moyenne » du marché qui joue par conséquent le rôle de « convention », c'est-à-dire de croyance commune à l'ensemble du marché. Selon Keynes, la convention fournit une sécurité à l'investisseur dans le sens où « il ne court pas d'autres risques que celui d'un changement effectif dans les informations relatives au proche avenir »⁷.

L'analyse en termes de « convention » diffère des modèles fondamentalistes et des approches reposant sur l'efficience de marchés, présentés précédemment, en ce qu'elle pose comme norme, non pas une réalité objective extérieure à l'évaluation financière, à savoir la valeur fondamentale, mais une variable endogène, en l'occurrence l'opinion du marché.

Selon les défenseurs de cette approche, la détermination du prix des actifs est plus complexe que le laisse supposer la théorie financière moderne. Cela provient de ce que les comportements sur les marchés obéissent à des formes de rationalité très différentes de celles postulées par la vision standard. Pour les théoriciens de l'efficience, les opérateurs suivent une rationalité « substantielle », c'est-à-dire que ceux-ci utilisent un modèle idéal (et unique) pour optimiser leur information en se fondant sur les grandes lois économiques, supposées universelles, correspondant aux « fondamentaux ». Pour les économistes keynésiens, les intervenants de marché obéissent plutôt à une rationalité « procédurale » ou « conventionnelle », c'est-à-dire qu'ils suivent un ensemble de procédures collectives et interactives définissant l'opinion moyenne du marché, ce qui est un moyen de faire face à l'incertitude. A. Orléan (1999) qualifie cette convention financière de « polarisation mimétique ».

Ce type de comportement est illustré par les investisseurs institutionnels (fonds de pension, fonds mutuels, compagnies d'assurance), principaux intervenants sur les marchés financiers (Plihon, 1999). Les gérants de fonds sont généralement évalués en fonction de normes standards, de références de marché ; ils cherchent donc à éviter des positions susceptibles de

⁷ La Théorie Générale, Chapitre XII, p. 168.

générer des écarts importants par rapport à ces références. Les gérants sont ainsi portés à suivre étroitement la stratégie de leurs pairs, ce qui engendre des comportements mimétiques. Enregistrer les mêmes mauvais résultats que le reste de la profession portera moins préjudice que se hasarder à des stratégies personnelles pouvant se révéler décevantes. Une autre source de conformisme, qui est à l'origine de processus cumulatifs d'emballlement des marchés, est liée aux méthodes d'allocations d'actifs utilisées par les gérants. Ces derniers choisissent, en effet, leurs placements en fonction de stratégies précises, appelées profils de fonds. Or, d'une part, les critères retenus pour définir ces profils sont identiques d'un fonds à l'autre et, d'autre part, les épargnants ont tendance à saluer les bons résultats par des apports de fonds (et les mauvais résultats par des retraits), ce qui favorise une dynamique cumulative sur les prix des actifs concernés. Ce phénomène est encore plus marqué dans le cas fréquent, qualifié de « gestion passive », où les gestionnaires ont pour objectif unique de reproduire un indice de référence, tel que le CAC40, le SBF 250 ou l'Eurotop 100. Il en résulte une concentration des opérations sur un nombre limité de titres ou de marchés rentrant dans la composition de ces indices, ce qui renforce la dimension grégaire des investisseurs et contribue aux crues et aux décrues cumulatives sur les marchés.

Ce cadre d'analyse s'applique bien au cas de la bulle Internet. En effet, une convention s'est formée sur les marchés financiers par suite de la forte incertitude entourant l'évaluation des rendements futurs découlant de la production et la diffusion des NTIC. Cette incertitude provient de plusieurs facteurs liés à la nature de la fonction de production dans le secteur des nouvelles technologies : tout d'abord, la dimension immatérielle de la nouvelle économie déjà mentionnée et qui pose de difficiles problèmes d'évaluation. Ensuite, le fait que les investissements dans les NTIC ont largement un caractère de coûts fixes (recherche et développement) qui donne à ceux-ci une double dimension : d'un côté, ces investissements sont risqués car il faut investir des sommes considérables préalablement au lancement d'un nouveau produit ; mais d'un autre côté, les potentialités de profit sont élevées, notamment du fait des économies d'échelle considérables résultant du poids élevé des coûts fixes.

Les épargnants et les investisseurs institutionnels se sont rués sur les valeurs technologiques, car ils ont été fortement influencés par le discours, largement relayé par les médias, tenu sur la “ nouvelle économie ” : selon ce discours, les NTIC feraient rentrer les pays industrialisés, à commencer par les Etats-Unis, dans une nouvelle ère caractérisée par une accélération des gains de productivité⁸ et par la fin des cycles économiques. La croissance économique devait être durable car l'accroissement de la demande de nouveaux produits industriels ne devait pas conduire à l'habituelle hausse de l'inflation du fait des gains de productivité et de l'intensification de la concurrence sur des marchés mondialisés. Ce discours euphorisant sur la nouvelle économie a joué un rôle déterminant dans la “ convention haussière ” qui s'est formée sur les marchés financiers au cours des années 1990. A cela, il faut ajouter les effets de boule de neige bien connus qui sont engendrés par le caractère autoréalisateur des anticipations. Mais le propre des comportements mimétiques qui sont au centre des conventions est d'être versatiles et de se retourner brutalement, dès que les acteurs qui “ font le marché ”

⁸ D'une productivité du travail de 1,4% sur la période 1973-1995, l'économie américaine passe à une productivité du travail de 3,1% sur la période 1995-2000.

changent d'opinion. C'est ce qui s'est produit à partir de mars 2000, lorsque le discours sur les perspectives de croissance américaine est devenu moins optimiste en laissant entrevoir la perspective d'une récession. C'est ainsi que se constitua sur les marchés une " convention baissière " qui fût à l'origine du " e-krach " (Boucher et Plihon, 2002).

Au terme de ce large tour d'horizon sur les questions soulevées par la méthode EVA/MVA, il convient de retenir que la création de valeur actionnariale est fondée sur une logique différente des méthodes de gestion traditionnelles. En effet, cette approche n'est pas utilisée comme un simple moyen de mesure de l'évolution de la valeur de l'entreprise, conformément à la théorie standard, mais comme un instrument destiné à accroître constamment cette valeur, ce qui ne peut être obtenu qu'en sur-performant constamment les résultats attendus par le marché. Cet objectif pose toutefois un problème théorique fondamental, lorsqu'elle est appliquée par toutes les entreprises simultanément, comme le relèvent différents auteurs. En particulier, P. Fabra⁹ souligne : « L'EVA, si elle est positive, est un super-profit [...], puisqu'il s'agit de l'excédent du bénéficiaire sur le coût du capital. En somme, il s'agit d'une transposition au domaine des entreprises industrielles et commerciales du fameux slogan des gestionnaires de fortune [...] « battre le marché ». La théorie financière s'accorde en général à dénoncer le caractère illusoire d'une telle prétention [...]. On ne peut y parvenir qu'en s'assurant une position de monopole. ». Par ailleurs, D. Baudru et F. Maurin (1999) relèvent que, derrière la référence formelle à la théorie financière, le véritable but de l'EVA est « de faire émerger la valeur supplémentaire créée par l'entreprise par rapport au niveau de rendement exigible à l'équilibre ».

Si l'objectif d'une sur-performance généralisée à l'ensemble des entreprises est manifestement incompatible avec l'équilibre macro-économique, cela ne signifie pas qu'il ne peut pas être atteint soit durablement par un groupe particulier d'entreprises, soit de manière transitoire au cours d'une phase de mutation économique en profondeur. Enfin, il ne faut pas perdre de vue que la tentative de créer de la valeur actionnariale repose au premier chef sur des anticipations de rendement à long terme des entreprises, qu'il est pratiquement impossible de vérifier ex-post, comme il est impossible aussi de tester la pertinence de l'évaluation du coût moyen pondéré du capital. Dans ces conditions, rien n'interdit de penser que les taux de rendement inhérents à la hausse des cours boursiers ne reflètent pas une création effective de valeur actionnariale, mais qu'ils manifestent une pure convention financière exprimant la volonté collective des directions d'entreprises de créer de la valeur actionnariale. Mais dans ce cas, il faut s'attendre à des révisions des taux de rendement escomptés des actions qui sont susceptibles de déstabiliser les marchés financiers.

Conclusion d'étape :

1) Le modèle EVA/MVA a fortement imprimé sa marque sur les modes de gestion au cours des années quatre-vingt-dix. Les difficultés de mesure atténuent cependant la pertinence des indicateurs de pilotage qu'il propose.

2) La montée des cours boursiers concomitante à la diffusion des nouvelles méthodes de gestion ne saurait être interprétée trop directement comme un gage de succès :

⁹ Les Echos du 17 novembre 1995

- Premièrement, la hausse des cours comme celle de l'EVA tient pour beaucoup à la décreue des taux d'intérêt dans les années récentes, et n'a pas forcément nécessité une hausse en niveau absolu de la rentabilité économique

- Deuxièmement, la mesure de la création de valeur et l'évaluation des cours boursiers sont soumises aux mêmes aléas méthodologiques touchant au choix du coefficient d'actualisation. Leur juste valorisation dépend massivement des conventions admises par les opérateurs financiers concernant le coût du capital, et notamment le coût d'opportunité des fonds propres. En définitive, la création de valeur est largement tributaire de la rémunération du risque qu'exigent les détenteurs d'action.

3) L'hypothèse d'une baisse structurelle des primes de risque sur le marché des actions peut être confortée par des arguments de poids touchant à l'organisation et la profondeur des marchés. Mais il n'est pas exclu que cette baisse soit au moins partiellement réversible (effet de la structure démographique, excès de confiance dans les rendements futurs lié à la phase exceptionnelle de décreue des taux d'intérêt, excès de confiance concernant la disparition de l'inflation, sous-évaluation de la volatilité des cours...)

4) De surcroît, les valorisations actuelles reposent largement sur le trinôme suivant : 8 à 9 % de croissance nominale permanente des profits, ROE à 15 %, primes de risques centrées sur 4 %. Ce calibrage de l'entreprise moyenne idéale a pu sembler en ligne avec les réalisations de croissance des profits qui ont prévalu durant les années quatre-vingt et au cœur des années quatre-vingt-dix. Mais cette convention, qui agit de façon décisive sur le niveau moyen des cours, risque d'être sérieusement bousculée par un retour de la performance de croissance des firmes sur des rythmes plus conformes à ceux qu'autorise un régime de faible inflation : fin du processus de décreue des charges d'intérêt qui avait joué à plein entre 1988 et 1995, contexte moins favorable concernant la réalisation de plus-values latentes qui avaient dopé la composante exceptionnelle des profits, nécessité de provisionnement à venir ...

5) Beaucoup d'éléments incitent donc à penser que les marchés d'actions sont entrés dans une phase à haut risque, qui dépasse de loin la correction qui a déjà eu lieu sur les valeurs technologiques entre l'été 2000 et le printemps 2002. Le raisonnement moyen qui a été conduit ici place implicitement ce risque sur le valeurs traditionnelles.

La création de valeur repose sur une hiérarchie des rendements explicite : taux d'intérêt sans risque < coût moyen pondéré du capital < rentabilité économique < rentabilité financière. C'est la validité de cette condition intermédiaire de création de valeur actionnariale qui va être vérifiée à ce stade. L'ampleur des écarts constatés permettra non seulement de conforter le diagnostic sur la solidité de la bourse, mais aussi de vérifier le caractère soutenable des écarts de rendement exigés. La hiérarchie des rendements agissant sur la structure de financement adoptée par les entreprises, nous vérifierons si le risque de marché inhérent à la création massive de valeur actionnariale se double d'un risque de solvabilité.

C. Les termes de la problématique

Une des questions sous-jacentes est de savoir s'il existe une alternative à la création de valeur actionnariale. Le modèle qui est en œuvre en finance et qui guide les stratégies d'entreprise est que « la maximisation de la valeur pour l'actionnaire engendre la maximisation de la valeur de l'entreprise, qui elle-même correspondrait à la maximisation du bien-être social » (Weinstein, 2010, page 98), ce que confirme Jensen (2001) « Two hundred years of work in economics and finance implies that in the absence of externalities and monopoly (and when all goods are priced), social welfare is maximized when each firm in an economy maximizes its total market value. Total value is not just the value of the equity but also includes the market values of all other financial claims including debt, preferred stock, and warrants ».

Le problème est qu'il n'y a nulle part de démonstration de cet enchaînement vertueux comme le montre bien la problématique de Jensen dans le papier cité qui se voit obligé de préciser ce que doit être cette relation afin de répondre aux tenants de la théorie des parties prenantes. Comme le dit à nouveau Weinstein « La théorie de l'agence doit être considérée pour ce qu'elle est : un coup de force théorique et idéologique qui participe d'un mouvement visant à imposer une nouvelle conception de l'entreprise et à justifier des changements majeurs dans la manière de concevoir ses fonctions et sa gestion » (page 99).

Dès lors de quoi relève ce coup de force et à quoi correspond-il sur le plan de la gouvernance des entreprises ?

« Derrière les débats sur la propriété se cachent des enjeux majeurs : un système de propriété participe fondamentalement de la répartition des pouvoirs économiques et sociaux. Il conditionne les modes de contrôles des ressources et des entreprises elles-mêmes, la répartition des risques et celles des gains attendus de l'activité de l'entreprise » (idem, page 36).

Quelles sont les caractéristiques de la firme moderne ?

- « C'est une entreprise capitaliste, c'est-à-dire orientée vers le profit et la mise en valeur du capital » (page 8) ;
- « elle repose sur la forme juridique de la SA » (page 8) ou à la forme correspondante dans le droit des autres pays ;
- « la place des rapports de propriétés dans la définition de l'entreprise » (page 19) ;

Bref, c'est « une organisation particulière, un regroupement défini d'individus, ayant des identités et des intérêts propres, qui coopèrent en vue d'objectifs communs et sont soumis à une autorité et à un système de coordination unifié. » (page 15). Tout cela fait qu'« Elle constitue une forme d'action collective », « son activité repose sur la réunion et la mobilisation (...) de diverses ressources, tangibles et intangibles » et elle est aussi « le lieu de conflits d'intérêts » (page 16).

C'est cette dimension qui justifie/explique l'émergence dès le 19^{ème} siècle des managers. Berle et Means nous en parle mais aussi Marx « Le capital (...) revêt ici [la société par actions, BP] directement la forme de capital social (capital d'individus directement associés) par opposition au

capital privé (...). Ces entreprises se présentent donc comme des entreprises sociales par opposition aux entreprises privées. C'est là la suppression du capital en tant que propriété privée à l'intérieur des limites du mode de production capitaliste lui-même. Transformation du capitaliste réellement actif en un simple dirigeant et administrateur de capital d'autrui et des propriétaires de capital en simples propriétaires (...). Dans les sociétés par actions, la fonction [de dirigeant] est séparée de la propriété du capital (...) » (Marx, 1974b, pages 102 à 107). Leur fonction est de gérer l'action collective, c'est-à-dire « une configuration émergente d'interactions associatives, coopératives et communicationnelles » (Cefaï, 2007, page 40). Cefaï rajoute « ... le comportement collectif est l'une des figures e la société en train de se faire. (...) il peut s'institutionnaliser, routiniser des schèmes d'expériences et d'action, typifier des jeux de rôles et de statuts, organiser la circulation de l'information, la division du travail et la répartition du pouvoir, rendre habituels le scénario des performances ... » (idem, page 41).

Cette fonction opère dans un contexte de mondialisation, de renforcement de la concurrence, de la nécessité d'innover, d'inventer de nouveaux modèles stratégiques, tout cela sur fond d'interrogations sur notre avenir bien explicité par Tuner cité par Cefaï (2007, page 191) « le nouvel objet d'indignation et motif de revendication tourne autour du manque de sens de la valeur personnelle : la non reconnaissance de l'identité, de la dignité des personnes est vécue et dénoncée comme un injustice, qui doit être corrigée par la société » et cela trouve un écho dans les lois Sabane Oxley ou NRE en France, sur le protocole d Kyoto et le Développement Durable sans oublier la RSE.

L'enjeu se structure autour de 2 rapports qui sont le rapport financier et le rapport salarial (Weinstein, page 36-37). C'est dans ce contexte qu'il faut comprendre l'émergence de la place de l'actionnaire et du rôle des managers ; celle-ci n'est pas autre chose qu'une convention qui repose, nous l'avons dit, sur des hypothèses (page 35). Et dans le cadre d'une double dynamique, financière et technologique, l'entreprise de ces 30 dernières années est de plus en plus considérée comme un portefeuille d'activité (page 53). Dans cette évolution le rapport salarial a évolué aussi pour être cohérent avec la stratégie des firmes qui se concentrent d'une part sur la conception et l'innovation, d'autre part sur l'économie de la connaissance.

Le développement des forces productives, les savoirs, technologies, connaissances, ouvrent en permanence de nouvelles opportunités de valorisation. Comme le dit Weinstein nous sommes confrontés à « la montée du rôle de la connaissance en tant que « force productive » ... » (2010, page 164) et il précise que « l'importance de la connaissance scientifique et technologique constitue un trait distinctif du développement du capitalisme industriel depuis 2 siècles (Kuznets, 1966). Les ruptures qui appellent les transformations des systèmes productifs se situent, à notre sens, dans le développement sans précédent de la marchandisation des connaissances comme d'autres objets immatériels. » (page 165). Il rajoute « à partir du moment où la connaissance tend à devenir un facteur de production fondamental, la marchandisation des connaissances et leur appropriation privée s'imposent comme conditions d'accumulation et de mise en valeur du capital » (page 166) ouvrant ainsi la voie à de nouvelles opportunités de création de valeur mais aussi en créant de nouvelles contraintes.

Par conséquent le salariat a évolué lui aussi vers une logique de gestion de portefeuille avec le développement des CDD, de l'intérim, des missions, des projets afin de faciliter

l'adaptation aux marchés (page 54, 84-85). C'est ce qu'on peut appeler l'émergence de la firme multidivisionnelle

Autrement dit, le débat sur la gouvernance des entreprises et de leurs performances ne peut pas être traité hors le questionnement de la construction de ces figures que sont dans les discours l'actionnaire et le manager. Il faut bien garder en tête que les marchés financiers ont pour objet de favoriser la liquidité des placements des investisseurs et non de financer les entreprises pour qui l'endettement et l'autofinancement restent la première ressources (page 66, 132 ; Meyer 1984). Dans ce dispositif, sous couvert de création de valeur actionnariale les managers apparaissent comme la figure centrale de l'animation de ce dispositif.

Il apparaît alors une configuration tout à fait nouvelle qui s'inscrit dans une nouvelle construction de la manière « dont des acteurs concrets définissent leurs situations sociales » qui « fétichise le calcul économique, au lieu de n'en faire qu'un régime d'engagement dans le monde parmi d'autres. Cette perspective a des conséquences dans l'évaluation de l'action collective à partir d'un calcul de rentabilité des investissements, selon une formule de maximisation des gains et de minimisation des pertes » (Cefai, 2007, page 227) au moins sur le plan individuel:

- La progression de la gestion par le nombre, traduisant « la montée en puissance d'une économie du calcul et de l'évaluation » (page 141) ;
- L'accélération de « la mise en place de systèmes d'incitation qui poussent, à tous les niveaux, à la recherche de résultats financiers à court terme et surtout qui privilégient la référence aux cours boursiers en matière d'investissement, de recherche et d'orientation de l'innovation. » (Weinstein, page 172) ;
- Un capital connaissance « qui se renouvelle rapidement et se contrôle difficilement dans la durée, en imposant une valorisation rapide. Le capitalisme intellectuel marchand et l'économie d'innovation permanent induisent ainsi un certain court-termisme ... » (page 171) ;
- Le développement de « nouveaux instruments agissent comme instrument de gestion interne, non simplement comme indicateurs de performance ex-post mais bien comme objectifs ex-ante ... » (page 108).

Tout cela aboutit à « une économie managériale financiarisée reposant sur un nouveau pouvoir managérial lié au pouvoir financier (...) la conséquence en a été non pas tant de restaurer un contrôle des actionnaires sur les managers que d'établir un nouveau pouvoir managérial et financier ... ». (page 178). Autrement qu'en nous interpellons la figure générique de l'actionnaire ce n'est pas l'actionnaire « humain » qui est interpellé (même si lui a aussi sa responsabilité) mais bien le paradigme autour duquel se construit la création de valeur actionnariale pilotée par les managers autour de la gouvernance des entreprises (voir pages 101-109, pour un critique du fonctionnement des CA). La valeur actionnariale « trouve son efficacité dans un ensemble de règles, formelles et informelles » (page 100) et va permettre ainsi de justifier la maximisation de la part du profit qui va aux actionnaires comme outil central du pilotage de la performance de la firme (page 107-108), part sur laquelle est indexée la rémunération des managers. Il s'agit donc

bien d'une idéologie actionnariale au sens que lui donne Ricoeur : « Ce qui est en jeu dans toute idéologie, c'est en fin de compte la légitimation d'un certain système d'autorité ... » (1997).

Comme le dit Franck Fischbach « la question serait alors de savoir si l'on peut échapper à l'emprise coercitive et perpétuel de la valeur en puisant à la source d'une autre temporalité qui ne serait plus le temps figé et spatialisé de la présence propre à la valeur, mais à une temporalité mouvante, fluide et dynamique » (2009, page 136).

X. Tout cela est absent de la théorie néoclassique (TNC)

Tout cela est absent de la théorie néoclassique (TNC) pour laquelle en outre l'entreprise n'est qu'un agent et le concept même d'organisation absent. De fait, elle ne s'intéresse qu'à l'échange de biens à l'aide de calculs d'optimisation de fonction d'utilité individuelle. L'« entreprise »¹ est alors un point sur un segment, déterminée par ses choix entre les facteurs travail et capital. Autrement dit, elle est sans épaisseur et sans contenu, au mieux une bulle. Pour autant, chacun peut constater l'existence d'organisations aux statuts divers et variés (association, Société à Responsabilité Limitée - SARL, Société Anonyme - SA, coopérative, syndicat mixte, etc.) dont l'épaisseur est incontestable même si variable. Plus largement, de la théorie des transactions (Coase, 1937 ; Williamson, 1986) à la théorie de l'agence (Jensen et Meckling, 1976), les problèmes de coordination de l'action économique sont sources de débats et de propositions mais ce questionnement reste le plus souvent dans le paradigme de l'individualisme méthodologique (Birnbaum et Leca, 1991). Il n'en reste pas moins que la compréhension et la gestion de la coordination de l'action économique restent des enjeux, en particulier du fait de la caractéristique intrinsèque de celle-ci : la complexité et son corollaire la diversité sont au cœur du procès. Par conséquent, les enjeux épistémologiques sous-jacents nécessitent de nous appuyer sur les travaux d'autres disciplines.

Il s'agit de remettre en cause une des forces de la TNC qui « réside dans sa capacité à séparer l'analyse de l'action à un moment donné du temps de tout ce qui a créé les conditions de cette action » (Przeworski in Birnbaum et Leca, 1991, page 88). Si ce sont les gens qui agissent (identifiés comme acteurs, agents ou autres individus), pour autant ils inscrivent leurs actions dans une biographie qui commence avec le développement de capacités cognitives comme outils pour construire leur rapport au monde.

En théorie financière, c'est par la maximisation de la fonction d'utilité de l'actionnaire – maximisation de la valeur actionnariale – que ce bien être est atteint à long terme² (Jensen 2001). Les débats portant sur le statut et le rôle des marchés financiers et, plus largement, des systèmes financiers insistent sur leur place pour satisfaire les besoins. D'un côté, on a l'affirmation que la maximisation de la valeur pour l'actionnaire, avec tous les problèmes de contrôles que cela génère, est le meilleur moyen, en économie de marché, pour atteindre le bien être collectif ; de l'autre, il y a l'affirmation de la nécessité (du besoin) de prendre en compte les intérêts de toutes les parties prenantes de l'entreprise, des clients à tous les fournisseurs en passant par les salariés

¹ Entre guillemets pour avoir un terme générique dans la mesure où juridiquement l'entreprise n'existe pas ; voir les travaux du Collège des Bernardins à <http://www.collegedesbernardins.fr/index.php/component/content/article/1364.html>

² Voir sa présentation sur <http://www.people.hbs.edu/mjensen/>.

et les populations. L'intérêt du débat vient de l'affirmation par Jensen de la nécessité de comprendre la maximisation de la valeur d'un point de vue collectif, que le bien être collectif, sociale, n'est alors atteint que si, d'une part, "toutes les valeurs" portées par chaque partie prenante sont maximisées, d'autre part, que cette maximisation se fasse sur le long terme. Il y a donc la reconnaissance de la firme, source de richesse comme une organisation historique et complexe. Toutefois, il apparaît une difficulté opérationnelle si on veut que les managers maximisent la valeur ainsi entendue dans la mesure où les objectifs des différentes parties prenantes n'ont aucune raison d'être convergents a priori. Cette critique vaut aussi bien du point de vue la maximisation de la valeur (comment gérer plusieurs objectifs à la fois) que de celui de la théorie des parties prenantes (comment définir un objectif commun).

La question est alors de savoir comment peut émerger et se constituer cette coordination.

A. Jensen (2001) présentation sur <http://www.people.hbs.edu/mjensen/>. Et <http://ssrn.com/abstract=220671>,

B. Przeworski in Birnbaum et Leca, 1991 [przeworski.pdf](#)

C. L'entreprise, les travaux du Collège des Bernardins à <http://www.collegedesbernardins.fr/templates/standard/images/pdf/ehs/roger-2011-entreprise-et-personne.pdf>

XI. Voir les mondes autrement : *Une alternative à la création de valeur actionnariale. Production d'usages et gestion en commun de ressource pour une émancipation du seul échange capitaliste.*

« (...) la méthode qui consiste à s'élever de l'abstrait au concret n'est pour la pensée que la manière de s'approprier le concret, de le reproduire sous la forme d'un concret pensé » - Marx K. Contribution à la critique de l'économie politique, Editions Sociales, 1972, p.165.

La crise que nous traversons révèle l'enjeu que représente une réappropriation du monde (Fischbach, 2009) à une époque où tout le monde se sent impuissant, vit d'une certaine manière « *une perte du monde* » (idem, p. 7 ; Honneth, 2007), une perte de points de références soit pour croire à un autre monde, soit pour vouloir encore changer ce monde.

Cette réappropriation passe par la conscience que nous devons lutter contre le « *fait que mon activité sociale se voit imposer sans recours des buts inassimilables à mes motifs* » (Sève, 2008, p. 505), ce que Sève définit comme « aliénation »²⁶. Cette aliénation est ancrée dans une conception de la liberté concrète dont le mur est celui de la propriété privée capitaliste. En effet, cette dernière nous aliène par l'impossibilité d'exercice de notre liberté en nous confrontant à une « *expérience vécue de l'impuissance* » (Fischbach, 2009, p. 13)²⁷ quant à ce que nous voudrions faire vu le potentiel de réalisations qui s'offre à nous mais dont l'aboutissement est contraint par l'accès aux ressources de toute nature nécessaires pour ce faire²⁸. Cette place détermine alors le

²⁶ Voir aussi Marx (2010, p. 132) et Sève 2012.

²⁷ Les mots soulignés le sont par les auteurs cités, sauf mention contraire.

²⁸ A cet égard, on peut qualifier cette propriété privée de propriété d'exclusion sur la base même de ses fondements juridiques (voir Rochfeld, 2013).

fonctionnement de nos sociétés « *Derrière les débats sur la propriété se cachent des enjeux majeurs : un système de propriété participe fondamentalement de la répartition des pouvoirs économiques et sociaux. Il conditionne les modes de contrôles des ressources et des entreprises elles-mêmes, la répartition des risques et celles des gains attendus de l'activité de l'entreprise* » (Weinstein, 2010, p. 36).

Mais pour relever ce défi porté par les enjeux évoqués, il est nécessaire de penser « l'entreprise » hors de la société/firme pour s'interroger sur les fins et les moyens de l'action collective²⁹, citoyenne. En effet, comme le disent Nobel et Postel, ni elle ne peut être en l'état l'espace pertinent d'« une discussion éthique » (2013, p.11), ni elle ne possède « l'horizon permettant à une discussion de se déployer » (idem). Sur le plan méthodologique, partir de l'entreprise comme organisation sans la différencier de la société/firme pour réfléchir à l'action collective entrepreneuriale conduit à un point de blocage. L'absence de définition juridique de l'entreprise réduit sa compréhension et l'évaluation de sa performance, à celle de la société qui fait l'objet d'une définition légale (Segrestin et Hatchuel, 2011 ; Roger, 2011 ; Hiez, 2013 ; Veldman, Willmott, 2013 ; Chaigneau, 2014). Le glissement implicite ainsi créé facilite l'assimilation de l'une à l'autre dans un phénomène d'entonnoir qui d'un projet collectif ramène aux seuls projets des apporteurs de capitaux (Favereau et Robé, 2012). Cela aboutit donc à aligner les intérêts des différentes parties prenantes sur ceux « *des intérêts de la catégorie considérée comme détentrice de la légitimité ultime, ce qu'on appelle les "residual claimants", c'est-à-dire les acteurs considérés comme les propriétaires de l'entreprise* » (Desreumaux et Brechet, 2013, p. 81) comme l'argumente clairement Jensen (2001).

La théorie de l'agence illustre bien cette réduction, quasi culinaire, des relations sociales fondant une organisation sur les seuls rapports entre l'actionnaire et le dirigeant de l'entreprise (de la société), le manager, quand propriété et direction sont dissociées (Chanlat, 2009 ; Gomez, 2009). Jensen peut bien tenter de proposer une version « éclairée », pour autant, selon lui, seule la maximisation de la fonction d'utilité de l'actionnaire peut assurer à tous l'atteinte du bien être (Jensen, 2001). A partir de là tous les indicateurs de la performance de l'organisation convergent pour n'évaluer que la seule société au regard des intérêts de ces deux acteurs. La théorie des parties prenantes tente bien d'élargir le débat mais sans arriver à s'émanciper des conséquences du postulat juridique de départ : en droit seule la société existe ; la difficulté à faire coïncider les intérêts de tous conduit à leur faire accepter les intérêts de certains sous la direction des managers (Jensen, 2001). Les parties prenantes sont alors supposées maximiser leur fonction d'utilité individuelle mais dans la direction donnée par celle des actionnaires, seuls garants, via leurs intérêts égoïstes, de l'atteinte du bien être collectif, de la réalisation du bien être social³⁰.

Mais ceci ne peut pas faire oublier que comme le dit Weinstein « *La théorie de l'agence doit être considérée pour ce qu'elle est : un coup de force théorique et idéologique qui participe d'un mouvement visant à imposer une nouvelle conception de l'entreprise et à justifier des changements majeurs dans la manière de concevoir ses fonctions et sa gestion* » (2010, p. 99). Encore doit-on

²⁹ Je pourrais dire « commun » à la place de collectif ou comme synonyme en suivant Grandjonc (2013) et son travail sur l'origine du mot communisme et son développement. Dans ce sens « collectif » exprime la dynamique des interactions sociales et socialisantes; il a une dimension structurante, à structurer ...

³⁰ Pour une lecture critique plus détaillée voir Weinstein (2010), Gomez (2009), Rainelli-Le Montagner (2009).

préciser que 'ce coup de force' « est possible par un retour aux sources idéologiques de la modernité (la rationalité, le choix individuel libre contre l'oppression bureaucratique etc.), 'retour plus mythique que réel. » (Gomez, 2009, p. 242) et dont le pouvoir de conviction « tient moins de son contenu intellectuel à strictement parlé, que de sa capacité à entrer en résonnance avec les attentes du contexte » (idem, p.247) que nous avons caractérisées par l'expression « une perte du monde » ci-avant.

Dès lors, face à l'échec de certaines solutions étatiques à assurer un contrôle et une gestion démocratique des ressources et de la conduite des projets ainsi que celle du « pur » marché à réduire les inégalités, il s'agit de favoriser l'émergence de 'micro-émancipation' susceptible de favoriser un changement plus respectueux des citoyens : 'Micro-emancipations involves specific and focused attempts to creat space of autonomy along institutionalized relations of power' (Spicer, Alvesson, Kärreman, 2009).

A. A l'origine

L'expérience du « désenchantement » évoqué trouve son origine dans la propriété privée capitaliste, c'est-à-dire non celle qui entérine ce que chacun peut, grâce à son travail, acheter et détenir pour vivre, mais celle qui favorise l'accumulation du capital pour accroître la valeur de ce capital en tant que telle (Marx, 1979, p. 75 ; Weeks, 2010). Cet écrasement de la propriété privée « personnelle »³¹ par la propriété privée capitaliste provient de l'émergence même du libéralisme et des conditions historiques et sociales dans lesquelles il s'est affirmé (Orsi, 2013 ; de Saint Victor, 2014). En effet, « on peut définir le droit de propriété non seulement de manière générale, comme protection de la liberté individuelle, mais aussi de manière plus précise comme donnant la possibilité légale d'agir en suivant ses propres évaluations, qui cessent d'être des choix subjectifs et acquièrent un statut légal, impliquant des responsabilités matérielles et civiles » (Audard, 2000, p. 157)³². Or, « l'inégalité du pouvoir économique et de la concentration du capital entre les mains d'une élite sont contraires aux valeurs libérales » (idem, p. 289). La question est alors de savoir en quoi cette contradiction aurait perdu de sa force et de son actualité dans la mesure où « les obstacles à la liberté (...) [se situent] de manière beaucoup plus insidieuse et invisible, dans les conditions sociales elles-mêmes de l'existence individuelle ainsi que dans les inégalités de pouvoir économique, social et culturel » (idem, p. 268). Autrement dit, « la propriété, exprime, condense la contradiction du monde humain ; elle naît du travail, et l'inégalité des propriétés, précisément parce qu'elle est fondée originellement sur la différence des capacités de travail, est fondée sur une inégalité de forces » (Manent, 1987, p. 167), même si simultanément la protection, la garantie de cette propriété est le moyen que chacun puisse vivre de son travail et de ses fruits³³.

³¹ Par cette opposition nous reprenons sous un vocable différent ce que Marx qualifie, respectivement, de propriété privée (capitaliste), c'est la propriété privée des moyens de production et d'échange, et de « propriété véritablement humaine et sociale » (1972, p. 68 ; 1974b, p. 103) que nous qualifions de « personnelle », la première donnant du « pouvoir sur la moindre quantité de travail d'autrui » (1976, p. 227). Pour une lecture critique de cette interprétation voir Dardot, Laval (2012, p. 641 et suivantes ; 2014, p. 233 et suivantes).

³² Sur l'émergence du libéralisme, il est intéressant de relire ce qu'en disait Marcuse (1971), en particulier sur la contribution de Luther et de Calvin (pp. 26, 53, 122, 124-125, 183 par exemple).

³³ « Le rapport de l'homme à la nature se définit comme travail. L'homme n'est pas naturellement un animal politique : c'est un animal propriétaire et travailleur, propriétaire parce qu'il est travailleur, travailleur pour être propriétaire » (Manent, 1987, p. 97).

L'opposition entre propriété privée capitaliste et propriété privée « personnelle » est que la première, en séparant le travailleur des moyens de production, cherche par l'accumulation, non l'amélioration du rapport à la nature mais la valeur pour la valeur (Weeks, 2010; Marx, 2010, p. 208, 219, 238 par exemple), alors que la seconde est fondée sur les résultats du travail du travailleur, possédant ses moyens de production, et la jouissance qui doit lui en être garantie (Marx, 1978b, p. 203-205 ; 1974b, p. 103-105). Comme le dit très bien Marcuse « *La liberté personnelle que la société bourgeoise a effectivement développée (...) est l'expression de la libre concurrence des producteurs de marchandises* » (1971, p. 139).

Cette contradiction est à rechercher dans les circonstances sociale, économique et politique de l'émergence du libéralisme³⁴, d'abord comme utopie (critique) de la Monarchie de droit divin, puis comme idéologie³⁵ du capitalisme naissant (Parance, Saint Victor, 2014 ; Saint Victor, 2014). Les acteurs porteurs de cette revendication de vivre de leur travail étaient les marchands³⁶. Comme le dit Jaume « *C'est donc par l'échange, ou plus précisément par l'anticipation de l'avenir, consolidé 'en promesse' échangée, que le 'système des conduites et des comportements' trouvera sa dynamique, qui est le vrai visage de la liberté (sociale). Or, de façon tout à fait concrète, le véhicule de cette efficace de la promesse sera chez Hume le commerçant* » (2010, p. 232).

Si on retient les sources de l'affirmation de la liberté fondant l'humanité, on voit bien que les inégalités dans l'exercice des possibles par chacun d'entre nous, bornent notre liberté à les réaliser. Autrement dit, interpeller le libéralisme sans interpeller son utopie, nous empêche de saisir l'enjeu central de la propriété privée et ne peut que faire le jeu du (vaste) courant néolibéral³⁷ en particulier parce que « *l'entreprise capitaliste se déploie comme produit de la société libérale. En d'autres termes, il n'existe pas d'entreprise en dehors de l'idéologie libérale qui en définit l'acceptabilité en tant qu'organisation (...)* » (Gomez, 2009, p.236)

Il s'agirait alors de revenir sur le questionnement initial du libéralisme : la recherche du bien-être collectif, du bonheur (Mill, 1988). L'homme entrant en société mais aussi en entreprise, le fait pour lutter contre la rareté, le risque de famine, la mort (Manent, 1987 ; Audard, 2000). Il cède en quelque sorte son droit à exercer toute sa liberté en contre partie d'un engagement collectif à répondre efficacement à ces menaces. Cela suppose que les termes du débat aient été posés au préalable pour définir les conditions de l'exercice du pouvoir pour mener à bien le projet collectif (Boltanski et Chiapello, 2011).

La question de l'action collective et de la coopération entre acteurs a rempli de nombreuses pages de la littérature académique (Cefai, 2007 ; Thévenot, 2006 ; Boltanski et Thévenot, 1991 ; Ostrom,

³⁴ Voir Dockes à propos de Hobbes (2008).

³⁵ Au sens de Ricoeur « *Ce qui est en jeu dans toute idéologie, c'est en fin de compte la légitimation d'un certain système d'autorité Ce qui est en jeu dans une utopie, c'est le fait d'imaginer une autre manière d'exercer le pouvoir* » (1997, p. 256).

³⁶ Voir Polanyi (1983), Braudel (1979).

³⁷ Sur ce mot, voir Audier (2012), l'essentiel est de relever que dans le courant le plus « ultra » dans son affirmation du tout marché, nous trouvons un élitisme et, paradoxalement sur un plan épistémologique, un autoritarisme affirmés (Audier, 2012, p. 410). Il est d'ailleurs surprenant (ou pas) de relever que nombre des économistes libéraux, malgré leurs différences, peut/pouvait se retrouver sur des positions politiques autoritaires voire fascisante (idem, p. 492 ou 494 par exemple, ainsi que la citation de Aron reprise par Audier page 504. Sur le projet libéral, voir Audier (2012), en particulier les chapitres 3 et 4 et Dardot et Laval (2010) pages 122 et suivantes. Sur une analyse des fondements voir Klotz (1985), en particulier la contribution de Latouche « *L'ordre social naturel ne sert pas seulement d'assise imaginaire de la société libérale capitaliste ...* » (1985, p. 207).

2007, 2008 ; Lehavi, 2008 ; Golsorkhi, Huault, Leca, 2009 ; Taskin, de Nanteuil, 2011) ne serait-ce qu'avec le célèbre dilemme du prisonnier qui argumente que la solution coopérative a une faible probabilité d'être retenue en l'absence de confiance, et donc d'informations, entre les acteurs concernés. En effet si dans cette situation aucune chance n'est donnée aux ' prisonniers ' de se coordonner, il est difficilement acceptable de considérer que cela reflète les relations humaines qui peuvent justement rechercher un échange, y compris dans le cadre d'un tel dilemme, par une stratégie de donnant-donnant (Eber, 2013, p. 68). Pour ces dernières, la nécessité d'échanger pour se coordonner est la condition de l'action collective, de la vie sociale (voir Caillé, 2007, pp. 102 et suivantes). En effet, la coopération peut être non contrainte mais au contraire recherchée pour ce qu'elle est : l'expression d'une solidarité en vue de buts communs (Dardot, Laval, 2014, p.152-153). A cet égard, on pourrait étendre la définition de l'Economie Sociale et Solidaire (ESS) donnée par Mayer et Caldier (2007) à l'ensemble de l'économie et affirmer que « *la solidarité en économie repose [devrait reposer] sur un projet tout à la fois économique, politique et social, qui entraîne une nouvelle manière de faire de la politique et d'établir des relations humaines, sur la base du consensus et de l'agir citoyen* » (2007, p. 102)³⁸. Il ne s'agit pas de vouloir étendre à tous les acteurs ces principes mais plutôt de considérer l'ESS comme une autre institution (Hiez, Lavillumière, 2013) régulant les rapports de production et de consommation. Autrement dit, cet « idéal type »³⁹ (Defalvard, 2013, p. 77) propose un principe de coordination basée sur la coopération plutôt que la concurrence sans pour autant éliminer celle-ci : « *un idéal type d'économie est alors défini par le couplage entre une forme d'organisations productives et un mode de régulation de l'économie* » (idem). L'entreprise de l'ESS a comme ambition d'articuler de manière démocratique la propriété et la direction des affaires. De ce point de vue, c'est d'une « économie alternative » (Lorthiois cité par Gardin, 2013, p. 134) dont il s'agit ou d'un « délibéralisme » pour reprendre le concept de Dacheux et Goujon (2013) : « *Il ne s'agit pas de penser l'économie comme extérieur au social mais bien au contraire de la situer dans un contexte large et complexe, celui des sociétés dites "démocratiques"* » (p. 208).

Comment alors se donner les moyens de coordonner nos actions pour en réaliser des éléments concrets qui ne renvoient pas l'atteinte du bien être collectif à un horizon temporel éloigné ?

Il s'agit donc de questionner les relations au marché et à la propriété privée en s'appuyant sur les trois éléments centraux (« *core elements* ») identifiés par le Critical Management Studies (Alvesson, Bridgman, Willmott, 2009):

- La « de-naturalization » réexamine tout ce qui nous est donné pour allant de soi dans une approche naturalisante de la réalité socio-économique (le marché, la propriété privée, les dominations sociales, l'existence d'élites, la hiérarchie ...); en particulier cela nous oblige à interroger les formes organisationnelles en place comme l'entreprise capitaliste (Gomez, 2009).
- L'« antiperformativity » s'interroge sur la domination de la performance correspondant à la maximisation des outputs pour un input donné dans toutes les sphères de la vie et donc « *is*

³⁸ Pour une discussion sur le lien entre l'ESS et le libéralisme voir McMurtry, 2013.

³⁹ A condition de ne pas raisonner en terme alternatif ou dichotomique à partir de ces « *ideals types* » mais bien à partir « *de la combinaison de normes sociales, de règles formelles et informelles qui modèlent leurs [l'économie sociale et solidaire et les autres formes d'organisations économiques] morphologies respectives* » (Chanteau, Labrousse, 2013, p. 72).

used in a somewhat technical sense to identify social relations in which the dominance of a means-ends calculus acts to exclude critical reflection on the question of ends » (Alvesson, Bridgman, Willmott, 2009, p. 10) ; il ne suffit donc pas de dire pour faire et il importe autant de déconstruire les représentations et les objets donnés que de poser les conditions d'une réappropriation de l'action collective (Golsorkhi, Huault, Leca, 2009 ; Cobbaut, 2011).

- La « reflexivity » questionne la propre posture de tout sachant (professeur, manager etc .) « *under the guise of production of 'facts', such research [mainstream] is inattentive to (ie un reflexive about) the values which guide not only the scope and representation of what is researched but also how research is conducted* » (Alvesson, Bridgman, Willmott, 2009, p.10).

Mobiliser ces éléments pour analyser la propriété c'est aussi interpellé la finance actionnariale et de poursuivre la réflexion critique sur la contradiction du capital qui cherche à s'émanciper, en vain, du travail pour se valoriser, et qui affirme la propriété privée comme garant de la liberté sans donner les moyens de l'exercice effectif de celle-ci. En effet « *the pressure for capital to escape from the confines of production goes beyond the potential disruptions arising from the class struggle, it comes from the inter nature of capital, the contradiction between value in exchange and value in use.* » (Weeks, 2010, p. 141).

Le point d'entrée de la réappropriation de notre liberté est donc cette contradiction entre la valeur d'usage et la valeur d'échange⁴⁰, qui nous invite à interpellé la fin du règne de cette dernière (Marx, 1980b, p. 103, 193, 196) ; non des échanges en général, mais de l'échange du capital pour faire du capital en tant que tel⁴¹ afin de retrouver la confiance dans les personnes (Servet, 2012, p. 369).

La réaffirmation de la valeur d'usage commence par la réappropriation, d'une part, des conditions de production, c'est-à-dire aussi des usages, des pratiques et des « *activités d'usage* » (Sohn-Rethel, 2010, p. 121) et, d'autre part, de l'exercice de la décision quant aux objectifs et finalités poursuivis ainsi que des moyens à mobiliser tout en assurant le contrôle du procès de production⁴². L'enjeu est donc de pouvoir contester « *que les acteurs sociaux n'entrent plus en relation les uns avec les autres que par l'intermédiaire des choses qu'ils produisent en vue de leur échange sur le marché (...)* » (Fischbach, 2009, p. 41) et donc d'établir ces relations non plus sur l'échange capitaliste qui cherche la valeur pour la valeur, mais sur le développement des usages⁴³.

⁴⁰ Pour une présentation de cette contradiction voir Jacot, 1974.

⁴¹ « *Le résultat du procès de production capitaliste n'est ni un simple produit (valeur d'usage) ni une marchandise, c'est-à-dire une valeur d'usage qui a une valeur d'échange déterminée. Son résultat, son produit, c'est la création de la plus value pour le capital et donc la transformation effective d'argent ou de marchandise en capital ...* » (Marx, 1974, p. 467-468).

⁴² « *Dès que les individus se font face comme des personnes libres, sans salariat pas de production de survaleur, sans production de survaleur pas de production capitaliste, donc pas de capital et pas de capitaliste ! Capital et travail salarié (c'est ainsi que nous appelons le travail du travailleur qui vend sa propre capacité de travail) n'expriment que les deux facteurs d'un seul et même rapport* » (Marx, 2010, p. 159). Cette citation montre aussi la difficulté à sortir du vocabulaire quotidien pour saisir le concept. Pas de survaleur ne veut pas dire pas d'excédent pour investir, former, embaucher, rémunérer Le salariat est le régime légal et le nom du revenu qu'un salarié reçoit mais il est plus que cela, il est un rapport social. A ce titre, il exprime « *le procès d'aliénation de son propre travail* » (idem, p. 132).

⁴³ Ce qui pose la question de la place de la marchandise et la pression permanente à la marchandisation, et donc de celle de l'authenticité définit comme « *une pure valeur d'usage définie dans un rapport singulier à un utilisateur* » (Boltanski et Chiapello, 2011, p. 594). A titre anecdotique peut être voir dans les Echos du 18 juillet 2013, p. 17, l'encart « Les bricoleurs préfèrent l'usage à la propriété »

Il apparaît dès lors important d'analyser les conditions d'une possible promotion d'une « *production d'usage* » pour reprendre une expression de Polanyi (1983, p. 100), porteuse d'un questionnement sur la domination du cycle de la valorisation du capital, permettant en outre de réinscrire le temps long dans les décisions d'investissement⁴⁴. Cette production peut s'appuyer sur des formes organisationnelles et des principes de gouvernance qui (re)mettent au cœur des processus décisionnaires l'expression par chacun de sa liberté, c'est-à-dire la manière de construire des actions collectives orientées vers un but préétabli, discuté et partagé, lui-même pouvant être réévalué selon les réalisations constatées⁴⁵. Cela revient à considérer l'entreprise comme « *une action collective, finalisée et organisée, qui engage la coordination formelle des activités d'un ensemble d'acteurs eu sein d'une entité collective possédant des frontières plus ou moins bien délimitées, qui engage aussi des comportements de coopération et des engagements plus ou moins forts* » (Desreumaux et Brechet, 2013, p. 82).

Nous voulons montrer qu'il est possible de tracer les lignes d'un dépassement de cette domination de la valeur d'échange, et donc de la propriété capitaliste, en partant de deux prémisses, les communautés⁴⁶ de marque et les coopératives comme expression d'une capacité à gérer un « bien commun » (Ostrom, 2010)⁴⁷, soit existant comme une ressource naturelle ou immatérielle (Parance, de Saint Victor, 2014 ; Hess, Ostrom, 2011), soit comme un objectif à construire autour de valeurs explicitées (Desreumaux et Brechet, 2013)⁴⁸. Dans un cas, l'accent est mis sur les usages, dans l'autre sur l'organisation autour de finalités fondées sur des usages en s'appuyant sur le fait que « *dans le régime de propriété privée, un objet devient 'propriété' lorsqu'il peut être 'utilisé' ; et cette utilisation consiste soit dans la consommation directe de l'objet, soit dans sa capacité à être capitalisé* » (Marcuse, 1969, p. 93) et en valorisant le premier terme sur la base d'une action collective fondée sur et par les usages. C'est aussi insister sur une forme de gouvernance qui donne la priorité à l'humain par rapport au capital puisqu'y règne la règle de « une personne, une voix » et non « une action/une voix ». Ainsi « *s'il est vrai que la liberté ne peut pas s'organiser, les conditions matérielles, techniques (et peut-être intellectuelles) de la liberté exigent une organisation* » (Marcuse, 1971, p.202).

En quoi les communautés de marque et les coopératives expriment-elles cette possibilité d'une réappropriation de la liberté ? Dans un cas comme dans l'autre ce qui prime le plus souvent, mais non exclusivement, c'est l'usage, y compris dans les finalités. Il s'agit de comprendre comment des usages s'exercent hors du marché tout en se nourrissant de lui, hors de la sphère marchande capitaliste sans pour autant refuser l'échange.

(<http://entrepreneur.lesechos.fr/entreprise/tendances/actualites/0202902956118-tendance-le-commerce-collaboratif-s-etend-a-de-plus-en-plus-de-secteurs-10031218.php> - accédé le 2/09/2013).

⁴⁴ Il y aurait tout un travail à faire sur les temps des civilisations. Par exemple le temps au sein de l'Islam n'est pas linéaire mais plus perçu/vécu comme une « *accumulation d'instant* » (Madoui, 2005). Merci à Cécile Perret de cette indication.

⁴⁵ Cet aspect nous rapproche du concept de « *délibération* » (Dacheux Goujon, 2013).

⁴⁶ Pour un développement sur le concept de communauté, de collectif, voir Lehavi, 2008. Voir aussi l'économie communautaire (Elsen, 2013, p.173 en particulier).

⁴⁷ Pour une revue critique du concept de « *Commun* » voir Dardot Laval (2014).

⁴⁸ Voir sur cette ambivalence, Chanteau et Labrousse, 2013.

B. Communauté de marque

Les communautés de marque rassemblent des consommateurs, des usagers, qui se réunissent autour d'un produit, d'un service porté sur le marché par une entreprise, pour développer des pratiques qui tissent alors des liens (symbolique, affectif ... ; Cova et Cova, 2009; Badot et ali., 2009). Les cas les plus emblématiques sont les communautés qui se sont constituées, par exemple, autour de Harley-Davidson, Alfa-Roméo, Warhammer, Manchester United, Nutella (Fournier, 2009 ; Cova et White, 2010 ; Cova et ali., 2007 ; Cova et Pace, 2006 ; Cova et Cova, 2002 ; Cova, 1997). Le point important est qu'il existe une dynamique entre l'entreprise possédant la marque et les consommateurs qui se l'approprient : « *Brand communities are sources of value for companies but will only exist insofar as the consumers who have got together sense goodwill towards the brand and develop connections around it. As such, value creation of this kind is exogenous to the firm (Vargo, 2009). Consumers search for a positive, warm, and brand context ; a context in which they feel welcome, protected, and included. It is in that sense that we can speak of the linking value of brands (Cova, 1997)* » (Cova et Paraque, 2010, p. 6). Toutefois, cette dynamique peut diverger et créer des oppositions entre la communauté et l'entreprise « *The question became more embarrassing for the Games Workshop when a number of consumers, outraged at sales prices, began manufacturing fake figurines and offered them online (www.boardgamegeek.com) or at collectors' fairs. At the same time, other consumers opened sites explaining how to create battle decors for Warhammer by oneself (www.military-kits.com). The company countered by criticising the counterfeit figurines or decors for their mediocre quality and use of dangerous materials* » (idem).

Au cœur de cette relation, se logent deux dimensions importantes. La première a à voir avec la création de valeur actionnariale puisque la marque est un actif (Salinas, 2009) qui, à ce titre, doit être valorisé et contribuer à la maximisation de la fonction d'utilité de l'actionnaire⁴⁹. La seconde est l'émergence de « lieux » de développement d'usages, donc d'activités basées sur l'usage, hors marché (comme le peer-to-peer, l'open source ...), qui à la fois échappent au cycle du capital mais aussi représentent pour celui-ci de vraies opportunités de captation de valeurs d'échanges potentielles.

La marque se transforme ainsi en ressource pour les usagers/consommateurs qui développent, sur cette base, des échanges non marchands⁵⁰, du lien social, des activités (Kornberger, 2010). C'est une ressource constitutive d'identité mais qui est sous tension. C'est en effet aussi une ressource pour les entreprises qui, si elles peuvent transformer ces usages hors marché, cette valeur d'usage (issue des usages), en marchandise, c'est-à-dire en valeur d'échanges, ont là un fort levier pour accroître leur propre valeur actionnariale. On peut ainsi se poser la question du dépassement de

⁴⁹ « *the brand equity produced by user-consumers becomes a target of valorisation as the monetary value attributed to branded goods, such as Lego bricks or Virgin broadband, is factored into the stock price of the companies owning the intellectually property vested in the brand* » (Willmott, 2010, p. 521).

⁵⁰ Qui se caractérise selon Testart par le fait « *que la décision de vendre n'est pas acquise et, bien que les questions de valeur et de prix se posent, l'échange dépend de rapports autres que des rapports strictement économiques* » (2007, p. 135). Il précise que dans « *l'échange marchand, c'est la chose qui domine, ce sont les relations entre les choses elles-mêmes* » (idem, p.145) ce qui n'est pas sans rappeler le procès de réification développé par Lukacs (1960), Marcuse (1969, 1971).... Il rajoute que cet échange marchand « *est susceptible d'être utilisé à deux types de fins, selon que l'échangiste cherche la valeur d'usage du bien fourni en contrepartie ou sa valeur d'échange* » (Testart, 2007, p. 156), qui s'inscrit alors dans un rapport commercial capitaliste (mais qui peut ne pas être capitaliste tout en restant commercial) de recherche de la valeur pour la valeur.

l'espace marchand non pas en terme volontariste mais en constatant que la valeur (d'usage) émerge de plus en plus hors du marché (Arvidsson, 2011), ce qui est un double défi/opportunité, pour les entreprises mais aussi pour l'émancipation vis-à-vis du capital.

La question est alors de savoir comment gérer cette ressource qui n'est ni privée dans ses usages (bien qu'elle le soit dans son acquisition), ni publique car initialisée par une relation de marché privative (l'achat d'un bien ou d'un service ou tout le moins le rapport à un bien ou service vendu sur un marché) et non disponible pour tous.

A partir du moment où l'accent est mis en quelque sorte à l'extérieur de l'entreprise, c'est-à-dire sur un espace d'actions productrices d'usages, et donc de ressources, animé par les consommateurs/citoyens, se pose la question du statut de cette ressource. Est elle publique, privée, collective ? Qui a des droits sur son usage et son déploiement ?

La marque est un lien bi-dimensionnel entre consommateur, via les usages, et l'entreprise et ses consommateurs, via la création de valeur d'échange, de valeur actionnariale. Il y a donc bien un double jeu,

- de propriété privée marchande, la marque appartient contractuellement à l'entreprise,
- de propriété collective, le lien qu'elle crée entre consommateurs résulte de l'investissement des consommateurs et de leurs interactions dans le cadre de relations non exclusivement marchandes.

Ce double jeu renvoie alors à une double interrogation : comment coordonner cette action hors marché et comment la valider dans une économie de marché non capitaliste ? Comme le dit Fischbach « *la question serait alors de savoir si l'on peut échapper à l'emprise coercitive et perpétuelle de la valeur en puisant à la source d'une autre temporalité qui ne serait plus le temps figé et spatialisé de la présence propre à la valeur, mais à une temporalité mouvante, fluide et dynamique* » (2009a, p. 136).

Cette valeur pourrait être celle des usages, et non plus du seul échange, coordonnés par la médiation du projet collectif élaboré à l'aide de règles appropriables par tous. Il y a sans doute là l'émergence d'une possibilité de contester que « *la valeur marchande supplante la valeur de créativité individuelle ; si la seconde sert à accroître la première, c'est le marché plutôt que l'individu qui s'impose* » (Marcuse, 1971, pp.186-187).

C. Coopérative

Après avoir montré comment des usages pourraient émerger hors du cycle du capital, nous voulons rappeler, avant de poursuivre, que ce cycle se définit par la recherche de la valeur (d'échange) pour elle même. Dès lors, le dépassement de la propriété privée capitaliste ne signifie pas la disparition de la propriété privée mais bien d'un certain type de rapports sociaux fondés sur le cycle du capital, c'est-à-dire une dynamique qui vise la valeur pour la valeur, l'accroissement de

la valeur en tant que telle⁵¹. Il s'agit donc d'identifier les formes productives qui ont comme objectif la valeur d'usage susceptible de passer par le marché sans entrer dans le cycle du capital⁵², et de contribuer aux débats sur l'exercice de la citoyenneté au sein de l'entreprise⁵³.

A cet égard, la forme coopérative qui voit les salariés être actionnaires de leur entreprise avec le même poids dans la prise de décision indépendamment de l'apport en capital, porte généralement un projet qui va au-delà de son cadre organisationnel légal pour concerner un collectif plus large. Il apparaît en effet que le plus souvent les motivations de la coopération soient à rechercher plus sur le plan social (Arando et ali., 2010 ; Bouchon, et ali., 2010) qu'économique au sens de la théorie dominante de la maximisation des fonctions d'utilité individuelles, les enjeux de préservation de l'emploi (Casadesus-Masanell et Khanna, 2003) ou de soutien à l'activité locale, étant le plus souvent au cœur du projet (Arando et ali., 2010). L'histoire des coopératives⁵⁴ montre bien cette dimension collective tout en soulignant les difficultés de gestion auxquelles elles sont confrontées (Arando et ali., 2010 ; Durance, 2011). Ils se différencient cependant des actionnaires « traditionnels » non seulement par la gouvernance mais aussi par le fait de la non distribution de dividendes, la non valorisation des apports initiaux, ce qui remet en cause l'émergence de la valeur d'échange, et par les conditions de cessions des parts⁵⁵. A cet égard, ils sont qualifiés de sociétaires, terme qui met l'accent sur le caractère collectif de la propriété même si elle reste sur des fondements individuels. L'utilisation du terme de « propriété privée coordonnée » vise à insister sur cette dernière dimension ainsi que sur l'engagement initial ; l'expression propriété collective peut laisser croire que le porteur initial/final du projet est un collectif alors qu'il résulte de l'action collective coordonnée de personnes.

L'une des motivations qui a présidé à ce travail provient des interpellations sur la gouvernance des entreprises (Perez, 2009), leur responsabilité sociale, qui pointent des carences dans leur fonctionnement, mais s'interrogent aussi sur l'existence des coopératives qui pourrait traduire un possible archaïsme (Hart et Moore, 1996), expression de la survivance des corporations et de formes datées d'associations de producteurs devant réagir à la défaillance de leur entreprise (Casadesus-Masanell et Khanna, 2003, p. 4). Au contraire nous considérons que les coopératives portent une réponse opérationnelle moderne aux problèmes de gouvernance et d'exercice non « cosmétique » de la responsabilité sociales des entreprises (Feng et Hendrikse, 2011 ; Cornforth, 2004 ; Bouchon, et ali., 2012). Ainsi, les études sur le sujet (Groupe Alpha, 2012) ou les décisions prises en France par les banques coopératives de constituer des holdings pour accéder aux marchés financiers montrent que de nombreuses interrogations existent sur la nature de la

⁵¹ « *Le capital même est double, du fait qu'il consiste en marchandises. Valeur d'échange (argent), mais valeur se valorisant, valeur qui par la même crée de la valeur, qui s'accroît en valeur, reçoit un incrément consistant en valeur. (...). Valeur d'usage et ici il apparaît selon les rapports déterminés qui sont les siens dans le procès de travail.* » (Marx, 2010, pp. 238-239).

⁵² A cet égard, le cas de kibboutz est intéressant à analyser, voir Warhurst (1996a et 1996b), Bradley et Sosis (2002) et Lehavi (2008), en particulier sur la question de la valeur d'usage : "many kibbutz branches operate on use value alone" (Warhurst, 1996a: 423).

⁵³ Pour une mise en perspective voir Dunlavy (2006) et Segrestin et Hatchuel, 2011.

⁵⁴ Pour une revue voir Henriksen et ali. (2011), Feng et Hendrikse (2008, 2011), Prinz, (2002), Espagne (1997) ou encore Gios et Santuari (2002). Pour les coopératives de crédit voir Goglio et Leonardi (2010), Cuevas et Fischer (2006) et Cutcher et Mason (2014).

⁵⁵ Il existe d'autre forme de propriété mettant les salariés au cœur du dispositif comme dans le cas de John Lewis Partnership Plc au Royaume Uni même si dans ce cas « l'appropriation » passe plus par le mode de gouvernance que par un contrôle sur le capital (Paranque, Willmott, 2014).

« modernité » des formes juridiques considérées habituellement comme adaptées aux défis de la mondialisation.

Cette proposition fait aussi écho à une analyse produite par Marx « *A l'intérieur de la vieille forme [de la propriété privée], les usines coopératives des ouvriers elles-mêmes représentent la première rupture de cette forme, bien qu'évidemment elles reproduisent et ne peuvent pas ne pas reproduire partout dans leur organisation effective, tous les défauts du système existant. Mais, dans ces coopératives, la contradiction entre capital et travail est supprimée, même si les travailleurs ne sont d'abord, en tant qu'association, que leur propre capitaliste, c'est-à-dire s'ils utilisent les moyens de production à mettre en valeur leur propre travail.(...) Il faut considérer les entreprises capitalistes par actions et, au même titre, les usines coopératives comme des formes de transition du mode capitaliste de production au mode collectiviste, avec cette différence que, dans les premières, la contradiction est résolue négativement et dans les secondes positivement*» (1974b, p. 105-106)⁵⁶. La qualification de « positivement » renvoie, selon nous, à ce que la forme coopérative permet aux parties prenantes⁵⁷, au premier titre desquelles les salariés, d'effectivement se réapproprier les conditions d'exercice de l'activité de production et donc de ne plus voir le capital s'opposer à eux comme une force indépendante, aliénante, mais redevenir le moyen de leur liberté⁵⁸.

Ce qui nous intéresse ici est double. C'est la question des finalités et des modes d'organisation impliquant les salariés/citoyens dans la gestion de l'organisation avec des objectifs qui veulent s'émanciper de la valorisation du capital. C'est aussi la réponse aux besoins de la vie en assurant une activité pérenne dégageant les revenus nécessaires à la soutenabilité du développement de l'organisation encadrée dans une société, dans des relations sociales.

Cela implique donc une responsabilité qui agisse sur deux registres. « *Tout d'abord elle correspond au fait de ne pas diviser la responsabilité en fonction des degrés d'implication dans un résultat final. (...). L'autre acception que l'on peut donner à la notion de responsabilité collective est celle de responsabilité envers la collectivité. Autrement dit, il y a une volonté de faire en sorte de prendre en compte le bien-être des autres coopérateurs et de faire que celui-ci ne soit remis en question par aucun membre de l'organisation.* » (Bouchon et ali., 2010, p. 54). Elle se traduit concrètement par une prise de risque réelle qui intègre tant la sphère économique que la vie sociale du collectif.

De ce point de vue, elle s'oppose à celle qui est demandée au sein des organisations traditionnelles où « *la concentration des pouvoirs dans les mains de l'actionnaire mène à un système d'organisation de plus en plus bureaucratique, où l'exercice de la responsabilité pour le salarié, est remplacé par la nécessité de la loyauté, le sens du devoir et de la discipline vis-à-vis de l'actionnaire.* » (Bouchon et ali., 2010, p. 25 ; souligné par moi). A l'inverse dans les SCOP en particulier, la prise de risque qui porte à la fois sur le capital engagé et l'engagement personnel (travail, famille ...), implique une prise de responsabilité spécifique tant sur le plan des relations que dans le mode de gouvernance. Ce qui résulte de cette posture est que « *la première condition*

⁵⁶ Précisons que la forme dominante était le capitalisme familial fondé sur l'héritage.

⁵⁷ Voir la mise en place en France des SCIC, Société Coopérative d'Intérêt Collectif, [http : //www.scic.coop/entreprise-cooperative.htm](http://www.scic.coop/entreprise-cooperative.htm).

⁵⁸ Ce qui se retrouve dans les règles de fonctionnement des coopératives évoquées précédemment : si les dividendes ne peuvent être distribués et que la valorisation « spéculative » des titres est impossible, il n'y a pas d'échanges capitalistes possibles.

à remplir pour avoir un comportement responsable est sans doute de pouvoir exercer sa responsabilité. C'est-à-dire qu'il faut posséder une certaine marge de manœuvre dans son action, et garder la possibilité d'effectuer un choix (...). » (idem, p. 51).

Cette « marge de manœuvre » est en fait l'amorce d'un processus de désaliénation, c'est-à-dire de réappropriation de mes moyens pour mes fins. Autrement dit la coopérative pourrait combiner deux dimensions. Elle remettrait les usages, via les fins poursuivies, au cœur des enjeux de gestion, et donnerait les moyens organisationnels de lutter contre « *les conditions objectives du travail [qui] acquièrent, face au travail vivant, une autonomie de plus en plus gigantesque* » (Marx, 1980b, p. 323)⁵⁹. Elle remettrait donc aussi en cause « *cette dissociation, séparation absolues entre la propriété, c.-à-d. les conditions de travail relevant du domaine des choses, et la puissance du travail vivant* » (1980, p. 391)⁶⁰.

Cette responsabilité trouve un écho sur le plan des usages, des activités d'usage, à travers, par exemple le commerce équitable, où le marché peut permettre une redistribution des ressources et non la réalisation d'une valeur d'échange en tant que telle.

De ce point de vue l'étude des coopératives peut être d'une grande richesse (quand bien même la question de l'égalité devant le capital n'est pas complètement résolue (Baretto, 2011)) dans la mesure où, outre que la question est bien documentée, elles sont fondées sur trois grands principes : l'interdépendance, la solidarité et la démocratie (Gios et Santuari, 2002 ; Webb et Cheney ; 2014 ; Pendleton, 2011, 2005). Elles ont aussi l'avantage de pouvoir faire l'objet d'une triple problématique. Quels sont les enjeux de gouvernance au regard de la pérennité du projet collectif et des besoins de sa réévaluation au cours du temps ? Quels sont les obstacles à cette forme de gestion collective des moyens de production et quelles sont les conditions sociales et culturelles de son appropriation ? Quels avantages et inconvénients présentent-elles par rapport aux formes traditionnelles d'entreprises en terme de performance, ce qui implique de s'interroger sur la nature de cette dernière, financière ou sociétale ? Répondre implique donc d'explicitier le paradigme sous-jacent qui est celui de la maximisation de la valeur actionnariale comme moyen du bien-être collectif (Paranque, 2010) pour lui opposer une performance sociétale non réductible à la seule efficacité de la firme (Fama et Jensen, 1983) mais plutôt de celle de l'ensemble du collectif qu'elle concerne : clients, fournisseurs, population Par conséquent, comme le rappellent Casadesus-Masanell et Khanna, même si certains peuvent émettre l'hypothèse que « *The implication [les salariés des coopératives pourraient accepter des salaires plus bas en contrepartie du maintien de leur emploi à la suite d'une reprise d'entreprise par ses salariés pour éviter sa disparition] is that cooperatives will underperform limited liability firms, though it is important that the poor performance causes the cooperative exist, rather than the act of cooperation inducing inefficiency* » (2003 : 4). Là encore, il importe de bien s'entendre sur les objectifs de la comparaison et plus précisément sur la pertinence du rapprochement, c'est-à-dire sur le choix des indicateurs. En effet, que ce soit en terme de productivité du travail, de pérennité ou d'investissements, le constat d'une sous-performance est loin d'être validé (Schwartz, 2011 ; Arando et alii, 2010).

⁵⁹ Voir aussi page 401 (Marx, 1980).

⁶⁰ Ce qui est moyen donc de lutter contre la réification (Honeth, 2007 ; Fischbach, 2009 ; Lukacs, 1960 ; Marcuse, 1969, 1971 ; Orleans, 2011).

L'enjeu est alors d'explicitier les ou des règles par lesquelles nous pouvons objectiver les conditions de la coordination de ces actions collectives afin de les rendre partageables. Pour ce faire nous allons mobiliser les travaux d'Ostrom qui a travaillé spécifiquement sur les ressources gérées en commun et les régimes de propriété sous lesquelles elles peuvent être gérées.

D. Action collective et « biens communs »

Que ce soit dans le cadre des communautés de marque ou dans celui des coopératives, le statut du fonctionnement de ces collectifs reste privé car tout à la fois en dehors de la sphère publique et adossé/encastré au/dans le marché même si les usages et les pratiques dérivées sont collectifs. Par exemple, la communauté, à partir de la marque, déploie des usages dans un cadre privé, éventuellement formalisé sous forme d'une association, sur la base d'un bien immatériel, la marque, qui a été créé/produite à partir de l'usage exclusif de ressources acquises par contrat par une entreprise, 'portée' par des biens ou services vendus sur un marché après transformation ou conditionnement.

Dès lors, quels sont les droits et devoirs des parties prenantes ? Dans le cas de la marque, s'il y a bien vente d'un produit par une entreprise (bien ou service), son appropriation si elle reste privée par l'achat du consommateur, peut être aussi symbolique et donc immatérielle dans le sens où je peux le partager avec d'autres et même si je ne l'achète/vends pas, je peux néanmoins m'identifier à la marque et participer, via la communauté, à son développement symbolique. Cette appropriation n'a pas besoin de relations de marché, tout un chacun peut s'investir dans une communauté et y contribuer. Ainsi des valeurs d'usage (au sens de Marx toujours⁶¹) peuvent se développer en échappant, au moins temporairement, au cycle du capital et donc n'ont pas besoin du marché, c'est-à-dire de la valeur d'échanges, pour être partagées.

Ce partage implique des règles de médiations et de gestion de l'action collective. En effet, si nous prenons les communautés de marque (Apple, Warhammer, Ducati, Burberys ...) et les acteurs qui y sont engagés, on peut imaginer deux risques, voire opportunités selon le point de vue adopté, pour la communauté : 1/ certains membres peuvent utiliser le travail collectif pour le « privatiser » comme cela peut exister quand une action de solidarité dans l'accès à des légumes de qualité crée un marché nouveau, devenu solvable, permettant alors de saisir directement les opportunités marchandes ou encore dans le cadre du développement d'un réseau social comme l'a montré l'exemple de CouchSurfing, vendu par son concepteur ; 2/ l'organisation, sous la pression du marché, en particulier via les banques, peut être tentée de « marchandiser » le produit de ce travail pour développer son offre comme par exemple dans le cas de l'insertion professionnelle de travailleurs handicapés qui peuvent être considérés comme une simple main d'œuvre bon marché ou encore avec l'introduction en Bourse de Facebook, valorisant de manière privée/privative l'activité bénévole des membres. Dans les deux cas, cela s'exprimera par la transformation d'une valeur d'usage en valeur d'échange sur un marché. Dans le premier cas, l'individu peut profiter du travail collectif pour créer une marchandise – les ressources « open » en informatique ; dans le second, l'entreprise transforme un usage en marchandise. Dans les deux cas, une valeur d'usage,

⁶¹ « La marchandise est d'abord un objet extérieur, une chose qui par ses propriétés satisfait des besoins humains de n'importe quelle espèce. Que ces besoins aient pour origine l'estomac ou la fantaisie, leur nature ne change rien à l'affaire (...). Chacune est un ensemble de propriétés diverses et peut, par conséquent, être utile par différents côtés. Découvrir ces côtés divers et, en même temps, les divers usages des choses est une œuvre de l'histoire » (Marx, 1978, p. 51).

porteuse de sens pour le groupe, lui échappe pour gagner la sphère de la valeur d'échange car faisant l'objet d'une appropriation privée (individuelle opposée au collectif de départ) pour être mise sur un marché. L'enjeu auquel doit donc répondre la communauté pour sa propre soutenabilité est d'avoir conscience de ce couple risque/opportunité : qu'un acteur (individu ou entreprise) s'approprie au détriment des autres, tout ou partie des ressources générées par le projet en le détournant de ses fins. Cela peut prendre différentes formes par le prélèvement d'une ressource (technologie, produit...) ou par l'impossibilité d'accéder à la ressource (brevet, licence ...) dans le cas d'une ressource immatérielle (Parance, de Saint Victor, 2014 ; Hess, Ostrom, 2011).

Nous sommes alors sur une problématique de médiation de la valeur d'usage porteuse de liens, de symboles. Cette médiation relève des modes de gestion de l'action collective et donc de ses finalités. Ainsi Arvidsson (2006, 2009, 2011) insiste sur les transformations opérées par le développement de l'immatériel et les questions liées d'éthique (équilibrer les passions et l'affect) qu'il appelle, à la suite de Marx, le « general intellect » (2010, p. 235; 1980b, p. 194). De même Willmott (2010) pointe la dynamique propre de la valorisation des marques qui, via les communautés, tente d'organiser la co-production de celles-ci entre usager-consommateur et entreprise. Dans les deux cas, ce qui est au centre de la réflexion ce sont les nouveaux modes de mise en valeur du capital et l'identification de nouveaux gisements de valeurs (d'échange). Cela exprime bien la tension permanente existante entre le deux pôles de la valeur, usage versus échange, communauté et marché.

Pour la marque nous sommes donc sur une frontière qui définit un espace d'action entre ces sphères de l'usage et de l'échange. Elle est une ressource financière pour l'entreprise via les revenus qu'elle génère et elle appartient à l'entreprise. Elle est en même temps appropriée socialement par les consommateurs pour créer du lien entre eux, ce qui crée potentiellement une opportunité marchande pour l'entreprise pour améliorer ses performances sur le marché. C'est ainsi une ressource commune sur le plan social de l'appropriation symbolique par les consommateurs mais dont la « propriété » reste à définir, un pool de ressources pour la communauté mais aussi pour l'entreprise⁶². Cette dernière peut décider de s'approprier « privativement » les ressources créées par la communauté sous forme collective⁶³. Dès lors il importe de délimiter la ressource, la communauté. Dans le cas de produits immatériels, ces frontières sont floues et la communauté elle-même est peu homogène. Elle pourrait sans doute être illustrée par des cercles concentriques autour des aficionados avec différents degrés d'implication. Le défi pour une approche par les communautés de marque est qu'il s'agit de ressources, souvent intangibles, « aisément » transférables (Hess et Ostrom, 2011)⁶⁴ mais avec la limite donnée par la perception que peuvent avoir ses membres de se faire spolier ou exploiter (Cova et Dalli, 2009). L'autre difficulté, mais aussi avantage, est qu'il s'agit d'une organisation « polycentrique » exprimant différents niveaux d'investissement des membres, avec la possibilité de valider les comportements des uns et des autres dans le temps (monitoring) même si la

⁶² Cela renvoie à la distinction entre « ressource en propriété commune » et un « pool de ressources communes » (Hess et Ostrom, 2011 : 5 ; Hess et Ostrom, 2007), ces dernières pouvant être gérées en tant que biens publics (sans exclusion de bénéficiaires) ou privés (la consommation de l'un réduit le stock disponible pour les autres).

⁶³ Pour la communauté, le sentiment de propriété ne sera pas tangibilisé seulement par un droit mais aussi par l'appartenance.

⁶⁴ A cet égard, Ostrom (2010b) apporte des éléments intéressants pour notre analyse en commentant une approche en termes de « Commons » des opens sources software (Madison, Frischmann et Strandburg 2010 ; voir aussi Schweik, 2011).

coordination collective est complexe. Il se pose de fait la question du régime de propriété du travail, des activités, sous lequel s'exerce l'investissement de chacun au sein de la communauté vis-à-vis de l'entreprise et des tiers.

Comment alors passer d'une logique de l'avoir à une logique de la construction des biens communs⁶⁵ ou, comme le dirait Caillé « *de la nécessaire subordination (...) des intérêts de l'avoir aux intérêts de l'être* » (2007, p.101), soit comme résultat de l'activité de production, soit comme effet de l'action collective comme mode d'appropriation « *du monde entier de la culture et de la civilisation* » (Fischbach, 2009, p. 234) ? Il s'agit donc de contribuer à définir les grandes lignes « *d'une conception alternative de la propriété comme jouissance de l'expression active de soi* » (idem, p. 238). Est-il possible de suivre Fichte cité par Fischbach qui définit cette conception « *dans un droit exclusif à une activité libre déterminée* » (idem, p. 244) ? Autrement dit peut on s'accorder sur le fait que « *la véritable opposition (...) n'est pas entre propriété privée et propriété collective, mais entre usage privé ou privatif et usage commun* » (idem, p. 249) et proposer de construire « *un usage commun des biens et des richesses, contre leur consommation privée et privative qui prévaut aujourd'hui* » (idem, p. 262, souligné par nous) ? Pour répondre à cette question il faut disposer d'un mode organisationnel qui va permettre cette construction⁶⁶.

E. Quelle(s) coordination(s) ?

La problématique est celle des formes de gestion de l'action collective intermédiaire entre l'Etat et le marché (Chanteau, Labrousse, 2013), fondées sur la propriété privée coordonnée (Bollier 2011) et non réductibles au comportement d'un *Homo economicus* (Aoyagi et alii., 2013 ; Chanlat, 2009). L'exemple archétypal est celui de la gestion par des propriétaires privés d'une ressource commune comme le poisson pour des pêcheurs ou l'eau pour des agriculteurs. Cela renvoie à la distinction entre un bien public et un bien privé. Le premier, et par différence le second, « *is naturally non rivalrous, meaning that consumption of the resource does not deplete the amount available to other users, and not excludable, meaning that knowledge resources are not naturally defined by boundaries that permits exclusion of users* » (Madison et alii., 2010, p. 666)⁶⁷. Existe-t-il alors un espace social entre les deux permettant un usage collectif de la ressource qui ne relève pas exclusivement de l'action publique ou du seul marché capitaliste ? Il faut comprendre une coordination en quelque sorte préalable qui permette tout à la fois la gestion de l'organisation mais aussi le rappel des objectifs (et des moyens) collectifs poursuivis, tout en préservant la lisibilité et la légitimité des intérêts de chacun (leurs intérêts personnels, privés).

Est il possible d'envisager une approche qui s'intéresse à la société d'une manière irréductible au marché et à l'Etat (Caillé, 2007, p.61)? Afin d'analyser cette « coordination » institutionnalisée localement, en suivant Testart (2007, p.128), nous identifions cinq niveaux de relations au sein

⁶⁵ Voir Fischbach (2009, p. 233 et suivantes) et Marx (1972, pp. 90-91).

⁶⁶ Ce débat élargit les réflexions concernant les « communs » qui traitent de ressources soit tangibles, naturelles, soit intangibles, immatérielles (même si elles peuvent donner lieu à des biens (livres, logiciels ...). Dans le prolongement du travail engagé dans le cadre du programme PROPICE (Coriat, 2013b), notre objectif est de travailler à la production d'un « common » qui exprime un projet collectif en mobilisant des ressources matérielles (des actifs partagés mais aussi à mobiliser comme l'accès à des matières premières) à entretenir, et des ressources immatérielles à développer (des valeurs en commun au projet collectif proprement dit sur et pour un territoire) à l'image de la Banca de Palma (Meyer, 2012).

⁶⁷ Ce qui est aussi un choix social comme l'indique Boltanski et Chiapello (2011, p.639) : « ce qu'il s'agit de défendre, c'est d'abord l'égalité de dignité des personnes qui leur ouvre un accès égal à des biens primaires (...) ».

d'un système: le don, la réciprocité, l'échange non marchand - qui est un échange « *dans lesquels les considérations de prix ou de valeurs ne suffisent pas à provoquer l'échange* » (ibid, p.44) - et l'échange marchand que l'on peut subdiviser pour préciser une relation spécifique qui est l'échange marchand capitaliste selon que « [...] *l'échangiste cherche la valeur d'usage du bien fournie en contre partie ou sa valeur d'échange* » (ibid, p.156). Ceci correspond à trois ordres de liens dans l'action : la réciprocité, qui n'implique ni synchronicité ni obligation dans le double mouvement qu'elle sous-tend ; l'échange, qui porte une relation causale et une obligation ; et enfin le don pour lequel n'existe ni obligation ni droit et reste unilatéral (ibid, p.221) ⁶⁸. Cette différenciation permet de rappeler que « *l'échange n'est qu'un cas particulier, très particulier, parmi toutes les formes de circulation* » (ibid, p.69) et qu'il n'existe pas qu'un seul régime d'échange (Mauss, 2012, p. 65 ; Rehn, 2014). Nous situons cette coordination au sein d'une société telle que la définit Mauss repris par Caillé (2007, p.217), à savoir « *un groupe d'hommes suffisamment permanent et suffisamment grand pour rassembler d'assez nombreux sous-groupes et d'assez nombreuses générations vivant – d'ordinaire – sur un territoire déterminé... autour d'une constitution indépendante (généralement) et toujours déterminée* ».

Pour traiter cette question, il semblerait que le concept de « ressource commune » peut être utile à condition de pouvoir l'étendre à l'analyse de la production de celle-ci, y compris immatérielle, et non à son seul usage. Ce concept a été établi par Ostrom à propos des ressources naturelles pour répondre aux « *questions relatives à la meilleure manière de gérer les ressources naturelles utilisées en commun par plusieurs individus (...)* » (2010, p. 13)⁶⁹.

La réponse courante est binaire ; soit elles doivent être confiées à l'Etat pour que personne n'en soit exclu, soit cela relève du marché⁷⁰. Toutefois, l'observation montre que la réponse peut être différente, combinant propriété privée et gestion collective d'un bien commun sans qu'elle soit réduite à une approche binaire entre nationalisation (le tout Etat) et privatisation capitaliste (le tout marché). Dans ces cas l'aspect important est « *la perceptibilité des actions de chacun des membres* » (idem, p. 19). Il s'agit donc aussi, avant tout, d'un enjeu de confiance entre participants. Elle souligne l'importance qu'il y a à comprendre un bien commun comme un régime de propriété spécifique avec une distribution de droits d'usage; à chaque système de ressources correspond un système de droits de propriété avec leur système de gouvernance (Chanteau, Coriat, Labrousse et Orsi, 2013).

Les ressources communes, les biens communs sont fournis par la nature ou produit par l'homme en sachant que tout prélèvement d'un individu se fait/peut se faire au détriment des autres, chacun étant tenté de se servir au maximum pour éviter d'être rationné (Ostrom, 2007). Dès lors il importe de délimiter la communauté, le groupe, et donc d'explicitier les formes de propriété congruente avec ses objectifs. Sept droits de propriété sont définis pour qualifier « la propriété »

⁶⁸ Ceci peut être néanmoins discuté comme le montre la définition du don par Caillé (2007) et ce qu'en dit Bourdieu 1994, 178.

⁶⁹ Voir aussi Ostrom, Dietz, Dolsak, Stern, Stonich and Weber, 2002.

⁷⁰ Pour une analyse historique et épistémologique de ces « communs » voir Dockes : « Une lutte progressive est menée pour libérer les biens ruraux des pratiques communautaires et des servitudes ou droits d'usage collectif ... » (1985 : 81) et Dardot et Laval (2014) ; on est bien loin d'une évolution « naturelle » comme le laisse entendre le discours dominant actuel. Voir aussi Luxembourg qui montre bien combien la lutte contre les formes traditionnelles de propriété collective a été un enjeu de la colonisation (1967, p. 43 et suivantes)

permettant de définir le rôle et les capacités d'action de chacun selon son accès à ces droits (Hess et Ostrom, 2011, p. 52-53):

1. Les droits d'accès à l'espace de la ressource et de bénéficier de son environnement social et matériel.
2. Le droit de pouvoir contribuer au contenu et à la qualité de la ressource pour l'entretenir
3. Le droit de prélever de la ressource, de l'utiliser pour ses fins
4. Le droit de modifier un ou des composants de la ressource pour la faire évoluer
5. Le management c'est-à-dire le droit de gérer c'est-à-dire de réguler et d'améliorer l'espace correspondant, c'est-à-dire le fonctionnement quotidien
6. Le droit d'exclusion qui définit les droits d'accès, de prélèvements et de transfert des droits précédents
7. Le droit d'aliénation qui explicite les règles de vente ou de location des droits de gestion et d'exclusion.

Créer les conditions de l'action collective ne se réduit pas à gérer le projet entrepreneurial mais nécessite de définir les frontières qui caractériseront l'espace d'action et l'intensité de l'implication des différentes parties prenantes. Par conséquent, au-delà des aspects techniques, il importe aussi de définir l'espace social correspondant.

L'organisation devant porter le projet doit tout autant exprimer les motivations et valeurs ayant amené celui-ci que traduire dans son fonctionnement les conditions de l'action et de sa gestion au quotidien, en prenant en compte la réalisation de l'objectif collectif élaboré entre les personnes et donc leurs engagements. En effet, le projet initial naît souvent d'une interpellation et/ou d'une nécessité, que ce soit le handicap, l'accès à une ressource, le besoin d'autonomie ... Dans tous les cas, ces projets vont être confrontés à la question des moyens : quels seront les clients ? Quels fournisseurs pour assurer l'approvisionnement ? Comment répondre aux besoins de formation des équipes ? Comment obtenir le crédit nécessaire ... ? Quand ces questions se posent, c'est le plus souvent dans l'urgence ou alors sous le mode de l'évidence : tel fournisseur est disponible, tel client vous sollicite. Mais leurs attentes, leurs valeurs peuvent ne pas être en cohérence, coïncider avec celles des porteurs du projet. Comment s'assurer que leurs propres contraintes ne vont pas « contaminer » la dynamique du projet ? Par exemple, comment développer un réseau de commerce équitable avec des producteurs locaux et situés, respectueux de l'environnement alors que la demande des clients finaux, du marché, est de pouvoir consommer des fruits et des légumes toute l'année et donc hors saison ?⁷¹

⁷¹ Cela a fait débat durant un cours avec des étudiants à propos du commerce de la banane. Comment soutenir des producteurs locaux dans le cadre du développement du commerce équitable tout en réduisant l'impact de l'approvisionnement sur l'environnement lors du transport vers l'Europe du produit ? Peut-on dissocier les deux, en disant « je n'achète que des produits de saison » si les producteurs, du fait du poids de l'histoire et des choix antérieurs, n'ont pas d'autres choix ; si, encastrés dans des rapports de pouvoirs, ils ont besoin de temps pour diversifier leur productions ? Quelle doit être notre capacité à élaborer des compromis, y compris avec nos propres exigences ?

La réponse à ce type d'interrogations, et donc l'organisation/la gouvernance, doit refléter la manière dont le pouvoir s'exerce et les modalités de sa mise en action. Dit autrement, comment sont ou devraient être prises les décisions ? Ainsi, est-ce que leurs principes ont été définis : se font-elles selon les apports en capital de chacun, la capacité financière étant alors privilégiée, ou s'organisent-elles selon le degré d'engagement de chacun, la motivation et les compétences ayant le primat ?

Ostrom définit 8 principes de conception communs aux institutions durables de ressources communes (2010, p. 114 ; 2005, pp.258 et suivantes).

1. Des limites clairement définies car « il convient d'identifier la communauté concernée par le commun » (Dardot, Laval, 2014, p.150) : quelles sont les limites de la communauté ? Comment identifier ses fondements en termes de liens ?
2. La concordance entre les règles d'appropriation et de fourniture et les conditions locales ; « elles doivent être bien adaptées aux besoins et conditions locales et conformes aux objectifs » (idem) : il s'agit d'identifier le mode de fonctionnement de la communauté sur la base de ses valeurs ; les modalités et les formes de contributions de ses membres ainsi que les principes qui autorisent l'utilisation par chacun du résultat de l'activité des uns et des autres.
3. Des dispositifs de choix collectifs permettant aux membres de « participer régulièrement aux instances chargées de modifier ces règles » (idem): comment sont instituées les règles de fonctionnement, leur degré de formalisation et les procédures de modifications.
4. La surveillance : comment est assuré le respect de l'esprit de la communauté et comment sont sanctionnés les contrevenants.
5. Des sanctions graduelles : quelles sont-elles et comment sont-elles définies et appliquées ?
6. Des mécanismes de résolution des conflits : il s'agit d'évaluer la capacité du groupe à se gérer et à gérer les évolutions, donc aussi les divergences quant aux choix possibles, entre autre face aux comportements de l'entreprise.
7. Une reconnaissance minimale des droits d'organisation : il s'agit d'identifier la structure de la communauté et la manière dont va être gérée la diversité de l'adhésion au projet et à ses contraintes.
8. Des entreprises imbriquées : il s'agit de prendre en compte les différents niveaux d'actions et d'interactions résultant de ces principes, en particulier entre les différentes organisations impliquées dans le dispositif mais aussi avec « l'extérieur ».

Les formes de gouvernance traduiront ces choix. Les règles adoptées selon qu'elles mettront l'accent sur le principe « une personne une voix » ou « une action une voix », favoriseront des expressions spécifiques de coordination de l'action et de l'implication des acteurs. Elles auront un effet majeur sur les modalités de réalisation du projet et la concrétisation des valeurs portées par

le collectif. Le droit à la parole est aussi la reconnaissance de la légitimité de la prise de parole pour décider.

Une approche par les ressources communes peut autoriser un pilotage de/par la valeur d'usage à condition de redéfinir l'objet « entreprise ».

F. La nécessité d'une redéfinition

La réduction implicite de l'entreprise à la seule forme juridique de la société, donne une force incontestable au paradigme de la finance moderne. Cette assimilation implicite oblige à questionner celui-ci et ses deux hypothèses qui sont celle de la maximisation d'une fonction d'utilité individuelle et celle de la création de valeur actionnariale, c'est-à-dire la fonction d'utilité de l'actionnaire, comme garantes du bien être collectif (à long terme).

- Il est souvent fait référence à l'égoïsme de chacun le conduisant à rechercher la satisfaction de ses intérêts, moyens du contrôle de ses passions, et par là permettant à la collectivité d'atteindre un bien être (Hirschman, 1980). Cette argumentation est souvent justifiée par le parallèle fait avec la sélection naturelle développée par Darwin. Elle oublie seulement que ce dernier a fondé ses travaux sur les espèces et non sur les individus (Lecointre, 2009 ; Testart, 2012, pp. 136 et suivantes en particulier) et que les derniers travaux en éthologie montrent que c'est plutôt la coopération qui prime sur la compétition (Sciama, 2013).
- Une telle hypothèse laisse ainsi entendre que les organisations cherchent d'abord à maximiser leurs ressources alors que des travaux académiques montrent que c'est plutôt une logique d'optimisation sous contraintes qui ne sont pas seulement économiques mais aussi sociales, culturelles, voire géographiques ; ce qui est recherché est la viabilité du projet collectif dans le temps, sa soutenabilité (pour et par la) collective(ité) (Poteete, Janssen, Ostrom, 2010).
- Que veut dire l'expression « valeur » ? En finance la seule valeur légitime est celle que sert la fonction managériale, à savoir la valeur actionnariale mesurable sur les marchés financiers. Les « autres » valeurs ne sont pertinentes que si elles y contribuent. Mais quelles sont elles ? Que peuvent elles signifier (Foster, 2011 ; Desreumaux et Brechet, 2013)? Comment les évaluer sans les réduire à une simple performance monétaire ? La mesure quantitative comptable doit elle être le seul critère de légitimation ?
- Comment intégrer les valeurs pour contester le postulat selon lequel à long terme la maximisation de la valeur actionnariale permet d'atteindre seule le bien être collectif ?
- Et finalement en quoi consiste le bien être collectif (de Nanteuil, 2011)?

Sans vouloir répondre à toutes ces questions, il s'agit néanmoins de (re)mettre en cause une des forces de la théorie néo-classique (TNC) qui « réside dans sa capacité à séparer l'analyse de l'action à un moment donné du temps de tout ce qui a créé les conditions de cette action » (Przeworski, 1991, p. 88). Dit autrement, « les circonstances font tout autant les hommes que les

hommes font les circonstances » (Marx, 1976, p. 39). Pour ce faire, il importe de questionner autant nos pratiques que les fondements théoriques dominants en finance et en gestion (Golsorkhi, Huault, Leca, 2009 ; Taskin, 2011 ; Alvesson, Willmott, 2012 ; Orléans, 2011⁷²).

Créer les conditions de l'action collective ne se réduit pas à gérer le projet entrepreneurial porté par une société mais nécessite de définir les frontières qui caractériseront l'espace d'action et l'intensité de l'implication des différentes parties prenantes. Il faut élargir la posture entrepreneuriale au-delà de sa matérialisation juridique, à l'espace social correspondant dans lequel elle émerge.

La tension, pour ne pas dire la contradiction, qui existe au sein de l'entreprise (société) n'a pas échappé aux théoriciens. Jensen, déjà cité, a bien posé les termes du débat pour justifier ensuite la position dominante du couple actionnaire/manager dans la mise en cohérence des attentes des autres parties prenantes. Il s'agissait aussi de (re)donner/réinventer une légitimité au manager devant assurer le compromis au carrefour des attentes et exigences des acteurs (Chanlat, 2009 ; Gomez, 2011 ; Cobbaut, 2011), en particulier sous la pression du développement des marchés financiers (Rainelli-Le Montagner, 2009). Cet effort d'intégration se retrouve dans les politiques de gestion des ressources humaines (Alvesson, Willmott, 2012) et ses développements qui visent à favoriser les modifications de comportements en favorisant l'accès des salariés à l'actionnariat afin qu'ils agissent « comme » des actionnaires (Carberry, 2011). Il se retrouve aussi à travers la thématique de la responsabilité sociale des entreprises (RSE) qui ambitionne d'élargir l'horizon managérial des directions de société en les obligeant à intégrer d'autres dimensions prenant en compte les intérêts des autres parties prenantes (Perez, 2009). D'aucuns considèrent que cette demande n'agit qu'à la périphérie de la performance actionnariale sans modifier le cœur du problème qui est celui de la cohérence (compatibilité) entre :

- les performances de l'entreprise en tant que société,
- celles de l'entreprise comme organisation collective,
- et la Société qui est l'espace des décisions démocratiques sur nos choix collectifs.

Nous sommes de ce fait confrontés à des enjeux de pouvoir et de domination mobilisant différemment les acteurs selon la fonction qu'ils occupent. Cette domination est illustrée par les politiques RSE qui sont censées contenir les excès de la finance alors que l'on pourrait exiger l'inverse, que la finance soit soumise à une éthique partagée au niveau de la Société (la Cité). Deux indices dont l'un a déjà été évoqué, imparfaits mais ouvrant des voies de réflexion, permettent d'envisager cette inversion.

Le premier est suggéré par la finance islamique qui, même si elle a pour but de contrôler la finance (et non la (re)définir), souligne que des principes éthiques peuvent être premiers (sans être dupe de leur possible contournement) : des valeurs sociales déterminent les conditions et l'espace « légitime » de l'action financière (Erragraguy, 2013) dans le double sens de l'expression à la fois titre financier et de l'agir. Le second est celui des usages, de la valeur d'usage qui renvoient aux pratiques sociales, socialisantes qui émergent d'espaces hors marché comme les communautés de

⁷² Voir en particulier pages 59 et suivantes : « ... pour l'économie néoclassique la relation aux objets prime sur la relation aux autres individus ou à la société » (Orleans, 2011, p. 59).

marque (Cova et Cova, 2002 ; Cova et Paraque, 2013), les monnaies locales (Servet, 2012), les communautés d'échanges (peer to peer, réseaux sociaux, open source ...).

G. Action collective et ressource commune : une lecture des relations marché/hors marché

Pour illustrer cette dynamique d'émergence, nous reprenons les travaux de Cova et Paraque (2013b). Si l'on définit la captation de valeur (d'échange) comme la capacité de l'entreprise à récupérer la valeur (d'usage) émergeant hors d'elle-même (Bowman, Ambrosini, 2000 ; Pitelis, 2009), l'enjeu managérial est de capter puis de s'approprier la valeur supplémentaire potentielle créée hors la sphère marchande, par exemple par la communauté de marque.

Mais cet enjeu s'inscrit dans un développement qui est contraint par deux doubles contradictions correspondant à deux dynamiques, celle du privé/public et celle du marché/hors marché. Pour l'illustrer, nous nous appuyons sur une grille de lecture issue de la socio-économie non utilitaire (Caillé, 2007). Cette grille identifie quatre moments clés en ce qui concerne les usages. En nous appuyant sur le cas de la marque nous avons: l'émergence de la marque au sein de l'entreprise dans le procès de production de la valeur d'échange ; le passage au travers de la communauté de marque – avec attribution d'usages et de sens spécifiques –, la socialisation de la marque ainsi 'enrichie' mais s'autonomisant dans la société au sens large ; son appropriation collective sur les marchés par effet de diffusion, voire banalisation, ou sa réintégration au sein du procès de production privée, soit par l'entreprise la possédant, soit par d'autres (contrefaçons, imitation etc.). Cette grille fait apparaître un ensemble de trajectoires possibles entre l'espace privé et l'espace public, entre la socialité primaire et la socialité secondaire. « *Nos distinctions et nos typologies seront assurément plus claires si nous ne les fondons pas seulement sur l'opposition entre le primaire et le secondaire, mais sur un croisement entre cette opposition avec celle du privé et du public. Il est ainsi facile, au sein de la socialité secondaire, de distinguer entre un secondaire privé (l'entreprise, le marché) et un secondaire public (l'Etat, l'administration). De même et symétriquement s'impose tout naturellement à l'esprit la distinction entre un primaire privé (la famille, la domesticité) et un primaire public (l'associatif, les corporations, les confréries, l'espace public d'interconnaissances)* » (Caillé, 2007, p. 135). Selon cette distinction, les communautés de marque relèvent de la socialité primaire qui se vit dans la pratique privée et se diffuse éventuellement dans l'espace public.

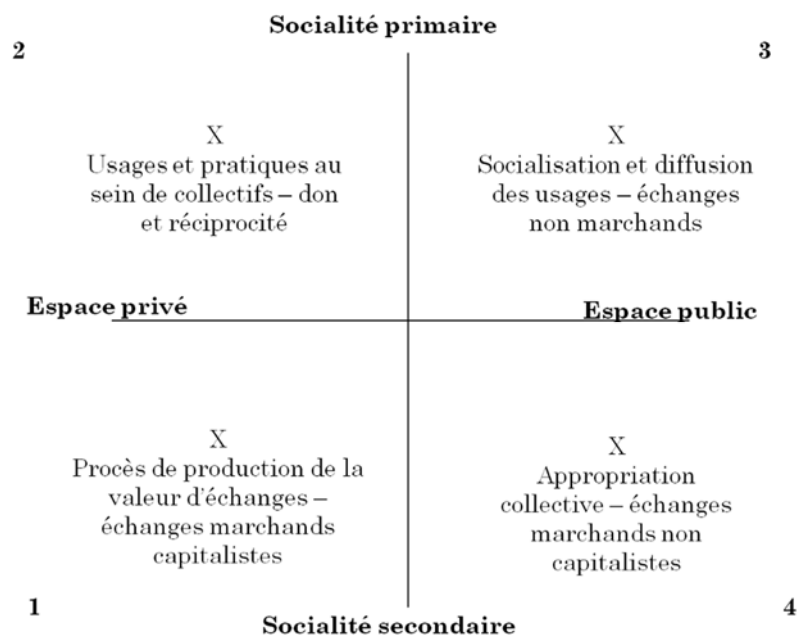


Figure 1 : socialité et propriété

La grille d'analyse ainsi établie (premier axe : Socialité primaire – Socialité secondaire ; deuxième axe : Espace privé – Espace public), permet de délimiter des usages, des espaces, et leur règles, d'action collective plus ou moins organisés, formalisés comme dans l'exemple donné des communautés de marque. Il ne s'agit pas d'un parcours obligé entre les quadrants mais plutôt de possibilités d'émergences d'opportunités, marchandes ou non, à travers un espace pouvant générer des formes hybrides, comme les mutuelles par exemple ou les coopératives ou encore la Sécurité Sociale, acteur privé mais portant la socialisation d'un besoin géré collectivement hors du marché capitaliste. Le terme « public » exprimant alors la coordination collective dans et par le public concerné.

Cette représentation permet d'identifier en première approximation des espaces sociaux permettant une action collective. En spécifiant l'approche on peut considérer que, dans le cas de la communauté de marque comme dans d'autres cas, ce qui est en jeu est la gestion d'une ressource, commune à différents collectifs ou personnes, pouvant faire l'objet de conflits, d'appropriation coordonnée ou opportuniste. Il s'agit donc de disposer d'un outil méthodologique permettant d'analyser, de comprendre la gestion de ces ressources communes, matérielles ou immatérielles, et les régimes de propriété attachés.

Il est évident que gérer une ressource physique est différent de la gestion de relations sociales et de la production d'une ressource immatérielle correspondant à un « bien être collectif ». Mais ces « relations » peuvent constituer une ressource à partir du moment où elles s'inscrivent dans un projet collectif mobilisant les compétences et ambitions de chacun en vue d'atteindre un objectif défini collectivement sur un territoire donné (Ostrom, 2007 ; Hess, Ostrom, 2011 ; Schweik, 2011 ; Desreumaux, Brechet, 2013 ; De Angelis, Harvie, 2014). En reprenant Donsimoni, Kemmar et Perret-Karnot (2010) « *amorcer un processus de développement local consiste à trouver et mettre en valeur une spécificité pour offrir un produit unique. L'espace y gagne en image de marques et*

se transforme en territoire » (p. 19). Le territoire est alors le résultat d'un processus mais aussi une ressource au service de ce processus à condition d'identifier les leviers nécessaires à sa valorisation et sa coordination afin d'assurer sa pérennité en tant que collectif organisé. Il y a donc un point partagé par les deux problématiques. Avant de gérer une ressource ou de la produire, il faut que les acteurs impliqués s'entendent. C'est là, à mon sens, le cœur de l'apport d'Ostrom qui établit un point de jonction : comment définir un objectif collectif et les moyens pour l'atteindre ? Indépendamment de la matérialité de la ressource, ce qui est crucial est la manière dont des acteurs, sous un régime de propriété précis⁷³, vont s'entendre, ou non, pour gérer, ici, une ressource physique, là, pour mobiliser des moyens afin de répondre à un besoin. La première, pour être opérationnelle et formalisée, nécessite des règles explicites pour gérer l'action collective et la coordination des intérêts privés. La seconde mobilise les acteurs, autour d'une ressource immatérielle, d'un projet destiné à répondre à un besoin social pour lequel il faut mobiliser des moyens (humains, financiers, techniques...)⁷⁴.

La question se pose alors de l'intérêt de formaliser la gestion de ces pratiques, que ce soit celles de la communauté de marque ou celles initiées par un projet collectif, sachant que tout cela doit s'inscrire dans le temps et permettre de gérer les contradictions ou les divergences au sein du collectif, c'est-à-dire entre les intérêts privés.

Une approche par les ressources communes⁷⁵ représente selon nous, une opportunité de mettre au cœur de la gestion des organisations un pilotage par la valeur d'usage, issue d'une dynamique collective qui « *se construit et se construisant dans et par un projet, dans et par un collectif d'acteurs* » (Desreumaux et Brechet, 2013, p. 91), permettant la coordination de propriétés privées « personnelles », c'est-à-dire à la fois des intérêts personnels et des activités productrices de valeur d'usage. Elle peut permettre de dessiner ce que pourrait être une émancipation relative du règne de la valeur d'échange dans certaines actions collectives donnant des règles de validation de ces actions hors marché, ce qui ne veut pas dire sans échanges.

L'intérêt de cette approche est qu'elle interpelle empiriquement l'hypothèse de maximisation des fonctions d'utilité individuelle (Ostrom, 2010 ; voir aussi Poteete et ali., 2010, pp.194, 198, 215). Ce qui est mis en évidence par ces cas de gestion collective de ressources communes est que ce qui est recherché est ce qui fonctionne dans le temps sans que l'on sache si c'est le résultat d'une maximisation, d'une optimisation ou du consensus permettant le vivre ensemble. Au-delà de la diversité des formes institutionnelles des règles de base existent qui permettent de construire ces institutions de gestion en commun⁷⁶ (Ostrom, 2010, p. 114). Cela renvoie aux différents registres d'action susceptibles d'exister et d'être mobilisés (Cefai, 2007 ; Boltanski et Thévenot, 1991 ; Brechet et Desreumaux, 2010), et donc aux principes de régulations les sous tendant.

⁷³ Voir l'exemple des kibboutz (Warhurst, 1996a et 1996b ; Bradley and Sosis , 2002; Lehavi, 2008).

⁷⁴ Pour une analyse critique de ce que recouvre le concept de social, voir Fradin (1985) à confronter à Latouche (1985).

⁷⁵ Nous utilisons l'expression « ressources communes » comme synonymes de « bien commun » pour éviter la confusion trop rapide avec son sens de « vivre ensemble » même si pour autant ce sens est pleinement inclus dans notre approche et indissociable d'un construire ce vivre ensemble. Voir Desreumaux et Brechet, 2013.

⁷⁶ Comme le précisent Dardot et Laval en rappelant qu'Ostrom insiste sur la spécificité des institutions de gestion en commun dont les règles « représentent ce que font réellement les gens » et « qu'il ne faut pas croire qu'il ne peut y avoir d'institutions en dehors de celles créées par l'Etat » (2014, p. 149) même si ces institutions ne peuvent exister sans les règles de droit permettant leur mise en place.

Pour modifier nos rapports sociaux, il nous faut disposer d'éléments d'évaluation et de justification des propositions sachant qu'il existe une diversité de modes de coordination de l'action collective, non exclusif les uns des autres. Trois « grandeurs » nous paraissent plus particulièrement significatives :

- L'espace domestique « *apparaît chaque fois que la recherche de ce qui est juste met l'accent sur les relations personnelles entre les gens* » (Boltanski et Thévenot, 1991, p. 206).
- L'espace civique s'attache aux êtres humains « *en tant qu'ils appartiennent à ces [personnes collectives] ou les représentent* » (idem, p. 231).
- L'espace marchand « *sert effectivement (...) à coordonner des transactions locales (...).* » (idem, p. 243).

Ces « grandeurs » identifient les principes de coordination pour lesquels une approche en termes de « commons » nous donne une méthodologie opérationnelle de construction des institutions correspondantes. Chacun de ces espaces socio-économiques doit pouvoir porter des projets entrepreneuriaux d'usages à condition que l'entreprise ait une forme organisationnelle et juridique en cohérence avec le projet collectif de l'espace socio-culturel⁷⁷ porté par les citoyens du territoire. A cet égard la forme de la coopérative est intéressante en ce sens que le principe de gouvernance est similaire à celui qui fonde les rapports citoyens « une personne une voix » et donc ne soit pas soumise à la valeur telle que l'exprime la règle « une action une voix ». En ce sens, on se rapproche de « l'imaginaire coopératif » tel que le propose Defalvard (2013, p.80), en ce qu'il permet de penser « *la forme coopérative des régulations économiques, basée sur des règles communes définies entre et par des associés* » (idem, p.79). L'approche par les biens communs telle que la définit Ostrom nous donne alors les clefs de la régulation (coordination) microéconomique des projets portés par ces associés articulant propriété privée et gestion collective des ressources.

En s'appuyant sur la grille présentée (figure 1), on pourrait proposer que le quadrant 2 puisse constituer un espace pertinent pour déployer une gestion collective d'une ressource commune. A partir d'un projet commun, et en commençant par une communauté d'usage, il est possible d'imaginer des diffusions diverses fondées sur le fait « coopératif » (Hiez, 2013), allant du non marchand (gestion d'une forêt par ses riverains) au marchand (valorisation d'activités génératrices de revenus à partir de la gestion d'une ressource), y compris dans ses relations au marchand capitaliste en tant que les entreprises sont insérées dans des environnements économiques et sociaux donnés (Weinstein, 2013 ; Coriat, 2013).

La coopérative peut être ainsi une organisation capable de valoriser la responsabilité autour d'usages au même titre que les pratiques développées au sein des communautés de marque, en tant qu'elle répond au développement humain à condition de poser explicitement la vision qu'en ont les membres associés et leurs éventuels salariés (Baretto, 2011). En effet, les indicateurs usuels de performances sont ceux de la société centrés sur l'évaluation de la valeur d'échange,

⁷⁷ Ce qu'on peut définir comme un territoire « comme un espace considéré et reconnu comme pertinent par les agents économiques pour leurs actions » (Paranque, 2008, p. 11).

c'est-à-dire in fine de la valeur actionnariale. Il faut expliciter ce qui intéresse les parties prenantes pour que la réalisation du surplus nécessaire à la pérennité du projet répondent aux usages (besoins) et non à la valeur (d'échange), et ne soit pas en fait conduit implicitement par les règles⁷⁸ de la création de valeur actionnariale⁷⁹. A cet égard, l'évaluation sociétale du projet à l'aide de la grille proposée autour des axes de la socialité et de la propriété (Espace), peut aider à la compréhension et au partage de celui-ci.

H. Conclusion

L'ambition de ce chapitre est de contribuer à apporter des éléments de réponses au « *désenchantement du monde* » dont parlent très bien Rosa (2012) et Fischbach (2009). Elle résulte aussi d'une interrogation sur ce qu'avait en tête Marx déjà cité, quand il dit qu'il « *faut considérer (...) les usines coopératives comme les formes de transition du mode capitaliste au mode collectiviste [avec dans ce cas, le fait que] la contradiction est résolue (...) positivement* » (1974b, p. 106 ; souligné par moi⁸⁰)⁸¹. Cette contradiction se retrouve dans la description que Marx fait de la position du paysan ou de l'artisan vis à vis du capital, à la fois salarié et capitaliste de lui même. Il ne s'agit pas des personnes en tant que telles mais des fonctions qu'elles supportent dans l'activité économique : « *le paysan ou l'artisan indépendant sont divisés en deux personnes (...). Comme possesseur des moyens de production, il est capitaliste, comme travailleur, il est son propre salarié (...). En fait, ce mode d'exposition, aussi irrationnel soit-il à première vue est pourtant juste dans une certaine mesure* » (Marx, 1974, pp. 477 et suivantes ; voir aussi Böhm et Land, 2012). Il y a donc la nécessité de permettre aux personnes de « gérer » ces deux fonctions sociales de notre système en les dépassant. Ceci ne peut être mené que si les personnes se placent dans une autre perspective que celle de la seule organisation créatrice de richesses actionnariale. Le « *positivement* » ne peut venir que d'une autre perspective que celle de la société de capitaux sauf à se condamner à être dominé par le règne de la valeur (d'échange). Ce n'est qu'à cette condition qu'il sera possible que le travail de chacun ne devienne pas un objet extérieur, ayant une existence déterminée par une dynamique lui échappant et qui s'impose à lui⁸². Pour rompre cette « *extériorité* » et cette domination, outre la nécessité de répondre à l'enjeu d'une « *critique éthique de la vie aliénée* » (Rosa, 2012, p. 91), il faut (re)construire les collectifs, « *le commun* » à partir de projet ancré sur des territoires⁸³. Il s'agit d'identifier quels sont les possibles dépassements de cette aliénation qui me rend étranger à mon monde car ayant tout à la fois l'impression de ne pas avoir de prise concrète sur son évolution et la conscience d'en être

⁷⁸ Sur ce concept voir Ostrom 2005, pages 16 et suivantes.

⁷⁹ A cet égard, en suivant Weinstein (2013) dans son analyse des travaux de Elinor Ostrom, on pourrait considérer la SA comme une forme de propriété commune faisant ainsi à Marx cité, à condition dans le même temps de remettre en cause le statut hégémonique donné à l'actionnaire et aux managers.

⁸⁰ Voir l'enjeu du débat sur cette question dans Dardot et Laval, 2012, pages. 641 et suivantes.

⁸¹ Pour une approche sur les difficultés d'une telle lecture voir Jossa, 2005.

⁸² « *L'aliénation de l'ouvrier dans son produit signifie non seulement que son travail devient un objet, une existence extérieure, mais que son travail existe, en dehors de lui, indépendamment de lui, étranger à lui, que la vie qu'il a prêtée à l'objet s'oppose à lui, hostile, étrangère* » (Marx, 1972, p.58).

⁸³ Cette question de l'échelle des projets est complexe et délicate si on veut éviter un enfermement dans le localisme, voire le protectionnisme, et l'antiétatisme. Quelle est l'échelle pertinente ? Qu'est ce qu'un territoire ? Comment articuler les différents espaces d'actions entre eux ? Ceci est crucial car l'action collective localisée ne peut pas se passer d'un Etat qui permet, en particulier via la Loi, d'assurer la crédibilité des engagements pris localement (voir Ostrom, 2005, p.278 par exemple).

objectivement dépossédé par les rapports sociaux de production (Fischbach, 2009, pp. 86-87 ; Honneth, 2007).

De ce point de vue, la coopérative offre des possibilités « positives » d'échapper au règne de la valeur. La rupture est double. D'une part, la non valorisation du capital donne accès au marché à la valeur d'usage dans le cadre d'échanges non capitalistes (la valeur pour la valeur) : non distribution des bénéfices, maintien de la valeur nominale comme prix de la cession, cession privée contrôlée par les sociétaires (Hiez, 2013). D'autre part dans ses principes de gouvernance qui affirme le principe d'une personne une voix, donc le refus de la suprématie de l'apport financier comme critère de régulation. Elle se situerait dans le quadrant 4 de la figure 1 avec des débordements possibles sur le quadrant 1 rappelant qu'elle est une de société de capitaux pouvant consister en une étape transitoire à un retour au marché capitaliste. L'émancipation n'est jamais acquise. Néanmoins, la limite de cette « positivité » réside dans le risque de localisme qu'encourt la coopérative pour préserver ses principes à moins de réserver le statut de sociétaire à des fondateurs historiques et d'adopter un développement plus capitaliste par la création de filiales telle que le fait Mondragon par exemple (qui, il faut le reconnaître, n'a jamais affirmé le principe de rupture avec le capitalisme). La forme coopérative n'est donc pas en tant que telle une réponse « positive ». Elle ne peut le devenir que si l'organisation s'inscrit dans une dynamique collective plus globale, au-delà de la simple organisation productive génératrice de revenus.

Le travail sur les « commons » est, semble-t-il, un outil déterminant dans la mesure où il ne s'intéresse qu'aux usages, qu'aux pratiques d'usage. Il est intéressant de relever que les travaux de l'École de Bloomington porte le plus souvent sur la gestion pratique d'une ressource commune et que peu, si ce n'est rien, n'est dit sur la manière dont ensuite les membres sont à même de valoriser leur production, c'est-à-dire la vendre sur un marché au sens usuel du terme. Citant Berkes, Ostrom relève que « *community control over the fishing effort appears to be very difficult to achieve in commercial fishing in general* » (Ostrom, 2005, p. 248) soulignant par la même l'enjeu que représente cet « extérieur » dont parle Marx. Autrement dit, on peut comprendre le travail d'Ostrom comme une analyse de la production coordonnée de valeurs d'usage par des producteurs indépendants mettant en commun la gestion de cette production (au sens d'une activité visant la mobilisation d'une ressource à des fins commerciales ou non). « *Chaque marchandise se présente sous le double aspect de valeur d'usage et de valeur d'échange*⁸⁴. *La marchandise est d'abord, comme disent les économistes anglais, "une chose quelconque, nécessaire, utile, ou agréable à la vie", l'objet de besoins humains, un moyen de subsistance au sens le plus large du mot (...)* La valeur d'usage n'a de valeur que pour l'usage et ne se réalise que dans le procès de la consommation. » (Marx, 1972b, pp. 7-8). L'approche par les « Commons » permet alors de rendre, potentiellement, une autonomie à la valeur d'usage, à la production de valeur d'usage, hors la sphère du capital même si pour autant cela ne veut pas dire indépendance, ne serait ce que parce qu'à un moment le résultat de l'activité devra être vendu ou/et n'est qu'une étape dans le cadre d'une dynamique plus globale. L'exemple de la gestion des nappes

⁸⁴ ARISTOTE: De Republica, Livre 1er, chap. IX (édition I. Bekkeri, Oxonii, 1837 [Opera, vol. X, p. 13 et suiv.]): « Car tout bien peut servir à deux usages... L'un est propre à la chose en tant que telle, mais pas l'autre ; ainsi une sandale peut servir de chaussure, mais aussi d'objet d'échange. Il s'agit, dans les deux cas, de valeurs d'usage de la sandale, car celui qui échange la sandale contre ce qui lui manque, des aliments par exemple, se sert lui aussi de la sandale. Mais ce n'est pas là son usage naturel. Car elle n'est pas faite pour être échangée. Il en est de même pour les autres biens. »

phréatiques en Californie en est une bonne illustration (Ostrom, 2010, pp. 130 et suivantes). Mais pour autant ce moment est porteur d'émancipations possibles comme le montre le cas de la Banque Palmas. La force de l'approche d'Ostrom réside paradoxalement dans ce focus sur la dimension de l'organisation d'un collectif régulé de manière interne où chacun accepte une part de « l'extérieur » que représente l'autre, potentiel concurrent pourtant sur le marché local⁸⁵. Il y a là des éléments du « positif » évoqué plus haut nous donnant des éléments pour proposer une réappropriation du travail à condition d'être particulièrement attentif aux frontières non en terme seulement géographique ou de communautarisme, mais en termes de partage d'objectifs communs parmi lesquels la réalisation d'un surplus ne vise pas l'accumulation pour l'accumulation, c'est-à-dire le capital, mais la soutenabilité d'un projet collectif⁸⁶.

Une difficulté existe donc qui est celle de ne pas penser simultanément la place et le rôle de l'entreprise dans cette approche des communs. A mon sens, il ne s'agit pas de seulement de réfléchir à une gestion en commun, même si cela est un véritable enjeu en particulier en matière de propriété intellectuelle ou de culture, mais de penser l'échange sur la base d'activité productive génératrice de revenus, c'est-à-dire d'entreprise. Ce qui est étonnant, cela a été relevé, est l'absence d'études sur ce qui se passe concernant les produits issus de la gestion en commun d'une ressource. Autrement dit que deviennent les biens – une chose qui a « *une valeur pécuniaire et [est] susceptible d'appropriation* » comme le rappelle Le Roy (2014, p.83). Dans les exemples étudiés par Ostrom qu'arrive t il au riz obtenu grâce une irrigation gérée collectivement ; aux poissons pêchés selon des règles élaborées collectivement ; aux bétails des alpages Suisse ou Japonais ? L'accent mis sur la capacité d'une communauté à gérer de manière collective une ressource nécessaire à la production de biens échangeables sur un marché, ne nous dit rien sur la manière dont ces biens sont échangés. Ce point aveugle est pourtant crucial pour saisir la capacité des acteurs organisés à s'insérer dans les échanges et donc à vivre, sauf à avoir l'autarcie comme ambition. Il s'agit donc de bien distinguer les principes sur lesquels est fondée la vie du collectif dans la gestion de *l'input* des principes sur lesquels est fondé l'échange avec *l'extérieur*. Il faut donc à la fois penser ce qui fonde la communauté, une simple exigence de survie parfois, un projet politique dans d'autres cas, de ce qui insère, encastre cette communauté avec le reste du monde. A cet égard, plutôt que d'imaginer une relation binaire « repli sur soi/marchandisation obligé », il faut promouvoir un continuum des possibles et d'actions entrepreneuriales au sens premier d'entreprendre une aventure, une rencontre. Si la distinction que propose Testart (2007) est riche car elle s'enracine d'abord dans les relations humaines, on pourrait la compléter par le concept de partage tel que Le Roy le propose (2014). Ainsi du don qui n'appelle et ne repose sur aucun engagement, à la réciprocité qui implique un échange dans le cadre d'obligations qu'on pourrait qualifier de moral, jusqu'aux échanges, non marchand, marchand et marchand capitaliste, le partage pourrait opérer comme le lien politique qui assure la cohérence entre la gestion en commun d'une ressource nécessaire et la production de biens dans le cadre d'une propriété privé revisitée permettant à chacun (y compris sous forme collective) de générer les revenus

⁸⁵ Un point important, peu traité dans le chapitre, est celui du rapport au global, c'est-à-dire comment éviter de s'enfermer dans un local s'opposant au global, c'est-à-dire aussi aux échanges avec l'Autre. Pour des éléments de débats voir Scott Cato (2014) et Ganesh et Zoller (2014).

⁸⁶ Tout cela n'est pas sans proximité avec l'économie communautaire dont certains des critères recourent ceux des institutions de gestion des pools de ressources (Elsen, 2013, p. 171).

nécessaires. Le partage est le « *mécanisme de division et de réunion/participation* » (Le Roy, 2014, p.89) qui organiserait la communauté en l’encadrant doublement dans les relations sociales de la communauté mais aussi dans les échanges avec le reste du monde. Il s’agirait donc d’une « *ontologie de la communauté* » (idem, p. 95) qui la définirait par un triple partage « *partage d’une même vie [...], partage de la totalité des spécificités [...] et partage d’un champ décisionnel commun* » (Alliot, 2003, p. 73-76, cité par Le Roy, 2014, p. 95). Cela implique alors de penser la gestion collective d’une ressource sans sa double dimension de moyens de production de biens et de régulation de la relation marchande non capitaliste.

Est-il alors possible de rompre avec la domination de la valeur (d’échange) sans assimiler, mais sans le nier, « Etat » et « appropriation collective » pour ce faire ? Le marché comme lieu d’échange, existait avant le capitalisme (Polanyi, 1983 ; Braudel, 1979), comment, sans tomber dans un passéisme réactionnaire, ouvrir des voies d’action qui s’appuient sur les opportunités offertes par ce même monde ?

Arvidsson (2009) insiste sur la crise que nous traversons en émettant l’hypothèse que « *exchange value no longer adequately reflects use value* » (2009, p. 2). Dès lors nous affrontons une crise de transition amplifiée par une crise de la valeur, elle-même liée à l’accroissement des actifs intangibles, comme les marques, dont l’évaluation échappe de plus en plus aux outils traditionnels, non seulement par la difficulté qu’il y a à apprécier un tel actif mais aussi par sa caractéristique intrinsèque qui est d’être immédiatement partageable dès qu’il est diffusé et que leur valeur vient de leur appropriation « hors marché » par les consommateurs. Son argumentation est que cette « *‘New Economy’ is an Ethical Economy* » (idem, p. 9) au sein de laquelle ce qui crée la valeur « *is not measured inputs of scarce productive time (labour or machine time), but the ability to build social relations that organize and motivate essentially abundant resources : ‘free labour’ and collective intelligence* » (idem, p. 11). Dans ce contexte, la seule manière de gérer les coûts liés de transaction, par exemple, aux comportements opportunistes⁸⁷, est l’éthique (idem, p. 13), c’est-à-dire le recours à l’acteur social et à sa responsabilité. La question est alors de savoir dans quel contexte les acteurs pourraient agir dans ce sens, ou même en auraient envie, alors qu’il est clair que la pression actionnariale des marchés financiers ne fera que s’accroître afin de pouvoir capter la valeur – potentiellement - d’échange ainsi validée (Cova et Paraque, 2013 ; Bowman et Ambrosini, 2000). Arvidsson nous dit que cela n’est possible que si nous pouvons promouvoir une nouvelle convention de la valeur (idem, p. 18 ; voir Orleans, 2011).

C’est cette interpellation qui est intéressante car l’enjeu est effectivement le redéploiement de la valeur d’usage, au-delà de sa diversité, ancrée dans une nouvelle convention exprimant de nouveaux principes de coordination tenant compte du développement des ressources communes, à commencer par la recherche-développement, qui permettent à chacun de partager et de proposer. Cette prégnance de l’immatériel, ce bien commun, dans son double sens de ressources et de valeur/éthique, qui est le savoir diffusé implique/permit de modifier nos principes d’organisation mais aussi d’évaluation des projets et de nos finalités.

⁸⁷ Dont la définition est rappelée par Boltanski et Chiapello comme « *le fait de ne pas reconnaître les dettes contractées à l’égard d’autres personnes – individuelles ou collectives* (Sarthou-Lajus, 1997) » (2011, p. 517).

Willmott (2010) insiste sur cette prégnance et l’intangibilité croissantes des actifs de plus en plus au cœur de la création actionnariale, en pointant lui aussi le décalage de plus en plus important entre valeur d’échange et valeur d’usage en proposant le concept de « complexe ethico-politique » : « *the term ‘ethico-political complex’ underscores how, as value is more or less explicitly placed upon ‘this’ (e.g. ‘exchange’) rather than ‘that’ (e.g. ‘use’), the construction of social reality is an endemically ethical undertaking.* » (Willmott, 2010, p. 518). Il concentre son propos sur l’étude des marques pour mettre en évidence combien « *value-productive activity is increasling occuring in the sphere of circulation* » (idem, p. 520) ⁸⁸ qui est le lieu où peut s’émanciper la valeur d’usage via le travail effectué par les consommateurs dans leur (éventuelle) appropriation des produits. L’intérêt de l’approche de Willmott est qu’il situe d’emblée ce « complexe » comme exprimant des tensions contradictoires entre l’émergence de nouveaux usages par les pratiques des consommateurs et la pression d’intégrer ces (nouveaux) usages dans le cycle du capital sous forme de valeur d’échanges⁸⁹.

Tableau 1.

ethico-political complex	<i>Collective</i>	<---->	<i>Public (in the public)</i>
<i>nature of value or value in the process of production</i>	use value		exchange value
<i>kind of ressources and property rights</i>	commons	nature of appropriation	private
<i>ethic of governance</i>	one person one vote	of the means of production	one share one vote
<i>nature of the performance</i>	ethic		shareholder value maximisation

C’est en ce sens que le « complexe ethico-politique » est un processus qui mobilise autant le symbolique en œuvre dans les pratiques que les enjeux sociétaux traduit par la responsabilité sociale des entreprises et l’investissement socialement responsable. Et c’est aussi dans la gestion de cet enjeu que la forme coopérative trouve tout son intérêt en tant qu’elle permet une coordination collective fondée sur la personne et non sur le capital pour sa gouvernance.

Le transfert réciproque de biens a toujours existé au sein et surtout entre les communautés humaines, pour autant qu’il n’y ait pas partage. Le marché a ainsi toujours existé à condition de l’entendre comme lieu de rencontres et d’échanges symboliques constitutifs de liens sociaux intra et inter groupes humains. Il repose donc sur des medias symboliques ou matériels validant un échange. Des coquillages à l’argent en passant par le don, ce qui est en jeu est le lien social, la capacité à rencontrer l’autre (Servet, 2012). Pour autant, il n’était qu’un lieu, voire une institution parmi d’autres, par lequel s’exprimaient les relations sociales (Testart, 2012; Caillé, 2007; Weber, 2012). Depuis le 19ieme siècle, il est apparu comme l’institution centrale par laquelle se validait

⁸⁸ Voir à ce propos les développements de Roubine, page 42 (2009).

⁸⁹ Il ne s’agit donc pas d’une nouvelle forme d’exploitation, celle des consommateurs après celle des salariés, mais d’investissements socialisés qui vont permettre aux entreprises de limiter l’immobilisation des capitaux qui seraient nécessaires pour produire ces nouvelles marchandises.

l'activité économique. « *Au lieu que l'économie soit encastrée dans les relations sociales, ce sont les relations sociales qui sont encastrées dans le système économique.* » (Polanyi, 1983, p. 104). Notre propos est de mettre en œuvre de manière volontaire un changement des rapports sociaux tant nous reconnaissons comme pertinent que « *la conception que se font les hommes des rapports entre nature et culture est fonction de la manière dont se modifient leurs propres rapports sociaux* » (Levi-Strauss, 2008, p. 681).

Cette ambition proactive part de l'analyse du capitalisme comme système qui poursuit la mise en valeur du capital pour elle-même, sans se préoccuper de la valeur d'usage produite sauf comme support. Pour modifier nos rapports sociaux, il nous faut disposer d'éléments d'évaluation et de justification des propositions autres. Notre propos s'appuie sur l'existence d'une diversité de modes de coordination de l'action collective, non exclusif les uns des autres, tels qu'ont pu le proposer Boltanski et Thévenot (1991).

L'objet du propos est de suggérer un cadre méthodologique permettant de développer et coordonner des actions collectives pouvant s'émanciper du seul marché ou du tout Etat afin de répondre à la satisfaction du bien être collectif se traduisant par la réponse à des besoins situés. S'émanciper ne veut pas dire les refuser car pour qu'un accord soit valide il faut qu'on puisse le contester dans un cadre accepté par les membres, mais proposer une organisation de l'action collective au milieu du/entre le tout Etat ou du/le tout marché. Une autre manière de l'exprimer est de dire qu'on ne peut pas réduire l'action collective au seul jeu des acteurs contractualisant (Orsi, 2013 ; Coriat ; 2013 ; Weinstein, 2013) et ignorer que pour définir des règles il faut aussi bénéficier d'un cadre légal global permettant le recours possible des membres et la coordination avec ceux n'appartenant pas au dispositif.

Cela nécessite tout à la fois de questionner la relation valeur d'usage/valeur d'échanges ; les formes de gouvernance des structures générant les revenus nécessaires ; les modalités de la coordination d'ensemble du projet par les acteurs privés gérant ensemble cette ressource immatérielle constituée par la mise en commun de compétences, d'ambitions et de valeurs. Il est vrai aussi qu'il est nécessaire de proposer un cadre général articulant les différentes approches et théories mobilisées. La démarche ici proposée peut être certes considérée comme éclectique même si elle se déploie dans le cadre du paradigme marxien de la valeur. Pour autant, elle s'inscrit aussi dans ce que Guerreiro-Ramos appelle « *the para-economic paradigm [which] assumes that the market is an enclave within multicentric social reality where there are discontinuities of several sorts, multiple substantive criteria of personal life, and a variety of designs of interpersonal relations. (...) [The individual] is granted to 'work' or even 'beat' the market system, creating and participating in a variety of social settings which differ one from the other in nature. In summary, the space depicted by the paradigm is one in which the individual can properly act, rather than merely behave so as to meet the expectation of market-dominated social reality* » (1981, p.123). Même si le terme "enclave" pourrait être discuté, il n'en reste pas moins que l'insistance sur l'existence d'espaces d'action collective autonomes mais non indépendants les uns des autres contribue à remettre en cause la domination du marché comme seul mode de régulation sociale et de critère d'évaluation des personnes⁹⁰. A cet égard, la distinction opérée par Testart (2007, p.

⁹⁰ Voir Guerreiro-Ramos (1981) par exemple pages 106, 108, 118-119, 121, 141 et s.

128) entre réciprocité⁹¹, échange et don est intéressante pour qualifier les échanges au sens général du terme⁹². La socialité primaire serait l'espace du don ou de la réciprocité (quadrant 2), et le cadre d'échanges non marchands (quadrant 3). La socialité secondaire serait celui des échanges marchands, capitalistes (quadrant 1) ou non (quadrant 4). Les institutions de gestion de ressources communes seraient quant à elle "à cheval" sur les quadrants 1, 2 et 3 de la figure 1, entre ces deux socialités, associant de manière collective des acteurs privés au sein d'une institution privée. En son sein, réciprocité et échanges se croisent, du non marchand au marchand dans ses rapports avec le marché traditionnel y compris capitaliste.

Les exemples donnés et l'approche proposée soulignent l'intérêt de travailler dorénavant sur plus de matériel empirique afin de comprendre plus finement les ressorts pérennes de l'action collective permettant une réappropriation du monde dans lequel nous vivons et dont la maîtrise, si ce n'est la compréhension nous échappe. De ce point de vue, la forme de propriété qui pourrait émerger est celle fondée sur l'usage et non sur la détention du capital, du fonds. Testart distingue bien les deux en qualifiant la première de « usufondée » « fondée sur l'usage continu à travers le temps et pour autant que cet usage puisse être démontré » (2012, p. 408) et la seconde de « fundiaire » qui favorise l'accumulation.

Au total, en mobilisant les opportunités offertes par les nouveaux modes de consommation qui libèrent la créativité des consommateurs/citoyens et les rendent moins dépendants du capital en tant que tel pour développer des activités, les usages peuvent s'émanciper de la domination de la création de valeur actionnariale à condition d'explicitier les règles de l'action collective. L'opportunité positive que propose la forme « coopérative » réside dans la définition des objectifs communs qui peuvent être de « simplement » répondre aux besoins des acteurs se réappropriant les moyens et les fins de la gestion de leur action. Il s'agit donc de penser le « commun » comme nous y invite Dardot et Laval comme « l'activité pratique des hommes » (2014, p. 49). Une perspective est l'étude des motivations de ces acteurs et de leur capacité à s'inscrire dans une dynamique moins marchande, même si le marché reste l'épreuve de réalité qui sanctionne non plus l'accroissement de valeur mais la reconnaissance des usages à partager, à condition de passer de la logique néolibérale de la mise en concurrence de tous à celle de la coopération pour tous (Dardot, Laval, 2010, 2014) comme un possible réaliste ainsi que le montre les derniers travaux en éthologie (Sciama, 2013).

⁹¹ La réciprocité qui est au cœur du commun met « en évidence une dimension essentielle, que la théorie économique standard ne permet pas de voir : le lien étroit entre la norme de réciprocité, la gestion démocratique et la participation active dans la production d'un certain nombre de ressources » (Dardot, Laval, 2014, p.151) comme cela peut être illustré dans le cas des communautés de marque.

⁹² La réciprocité n'implique aucun rapport causal, ni obligation ; l'échange implique une cause et une obligation ; le don est sans obligation que ce soit pour le cédant ou le bénéficiaire (Testart, 2007, p. 221).

I. Ostrom E. (2007), *The challenge of crafting rules to change open access resources into managed resources*, Workshop in political theory and policy analysis, Indian University, electronic copy available at <http://ssrn.com/abstract=1304827>.

J. Madison M.J, Frischmann B.M. and Strandburg K.J. (2010), *Constructing commons in the cultural environment*, *Cornell Law Review*, volume 95-4, May, pp. 657-710. Available at http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1265793.

Bibliographie

Alvesson M., Bridgman T., Willmott H., Eds, 2009, *Oxford Handbook of Critical Management Studies*, Oxford University Press, New York.

Alvesson M., Willmott H., Eds, 2012, *Making sense of management. A crucial introduction*, SAGE, London.

Aoyagi K., Pede V.O., Kajisa K. and Tsusaka T.W., 2013, "Neighbourhood effects and social behavior: the case of irrigated and rainfed farmers in Bohol, the Philippines" Munich Personal RePEc Archiven, n° 50162, available at <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/50162/>.

Arando S., Freudlich F., Gago M., Jones Derek C., Kato T., 2010, "Assessing Mondragon : Stability and managed change in the face of globalization", William Davidson Institute, *Working Paper* no. 1003, November. Available at SSRN : <http://ssrn.com/abstract=1726449>.

Arvidsson A., 2006, *Brands meaning and value in media culture*, Routledge, New York.

Arvidsson A., 2009, "After capitalism : ethics ? Five ideas on value and the crisis.", *Paper presented at the 4th Journée du marketing méditerranéen*, Université Bocconi, 22 et 23 juin. Milan.

Arvidsson A., 2011, "General sentiment - How value and affect converge in the information economy", April 19. Available at SSRN : <http://ssrn.com/abstract=1815031>.

Audard C., 2000, *Qu'est ce que le libéralisme ? Ethique, politique, société*. Folio, Essais, Paris.

Audier S., 2012, *Néo-libéralisme : une archéologie intellectuelle*, Grasset, Paris, 2012.

Badot O., Carrier C., Cova B., Desjeux D., Filser M., 2009, "L'ethnomarketing : un élargissement de la recherche en comportement du consommateur à l'ethnologie", *Recherche et Applications en Marketing*, vol. 24, no. 1, pp. 91-111.

Baretto T., 2011, "Société coopérative de production et démocratie dans l'entreprise.", in Baudoin R. (Ed.), *L'entreprise, formes de la propriété et responsabilités sociales*. Collèges des Bernardins, pp. 347-366.

Böhm S., Land C., 2012, "The new 'hidden abode': reflections on value and labour in the new economy." *The Sociological Review*, 60:2, pp. 217-240.

Bollier D., 2011, "The growth of the commons paradigm, in Hess C., Ostrom E. (Eds), *Understanding Knowledge as a Commons*, p. 27-40, MIT Press, Cambridge, USA.

Boltanski L., Chiapello E., 2011, *Le nouvel esprit du capitalisme*, Tel, Gallimard, Paris.

- Boltanski L., Thévenot L., 1991, *De la justification : Les économies de la grandeur*, NRF, Essais, Gallimard, Paris.
- Bouchon C., Michard B., Plasse A., 2010, "Influence du statut juridique et de la gouvernance sur les conditions de mise en œuvre d'une politique efficace de Responsabilité Sociétale des Entreprises. Etude comparative des Sociétés Anonymes (SA) classiques et des Sociétés Coopératives de Production (SCOP) ", *Mémoire Master*, Euromed Management, Marseille.
- Bouchon C., Michard B., Plasse A. et Paranque B., 2012, "Coopératives et Gouvernance : modernité ou archaïsme ?" *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 83, issue 3, pp. 317-335, DOI : 10.1111/j.1467-8292.2012.00465.x.
- Bourdieu P., 1994, *Raisons pratiques sur la théorie de l'action*, Essais, point, Paris.
- Bowman C., Ambrosini V., 2000, "Value creation versus value capture : Towards a coherent definition of value in strategy", *British Journal of Management*, vol. 11, pp. 1-15.
- Bradley J. Ruffle and Sosis Richard H. (2002) 'Just How Cooperative are Kibbutz Members? Field Experiments on Israeli Kibbutzim and in Israeli Cities' Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=311962> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.311962>
- Braudel F., 1979, *Civilisation matérielle, Economie et Capitalisme du XVe au XVIIIe siècle*, Armand Collin, Paris.
- Brechet J-P., Desreumaux A., 2010, "Agir projectif, action collective et autonomie", *Management International*, vol. 14, n° 4, pp. 11-21.
- Caillé A., 2007, *Anthropologie du don*, La Découverte/Poche, Paris.
- Carberry E.J. (Eds), 2011, *Employee Ownership and Shared Capitalism: New Directions in Research*, Ithaca: Cornell University Press.
- Casadesus-Masanell R. et Khanna T. (2003), "Globalization and trust : Theory and evidence from cooperatives.", William Davidson Institute. *Working paper n° 592*, June. Available at http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=577703.
- Cefai D., 2007, *Pourquoi nous mobilisons nous ?* La Découverte MAUSS, Paris.
- Chaigneau A., 2014, "L'entreprise à la croisée des doctrines des « biens communs »" in Parance B., de Saint Victor J., 2014, *Repenser les biens communs*, CNRS Editions, Paris, pp. 155-174.
- Chanlat J-F., 2009, "L'agir humain selon « la théorie de l'agence » : une critique anthropologique", in Golsorkhi D., Huault I., Leca B. (Eds), 2009, *Les études critiques en management*, Presses Universitaires de Laval, Québec, pp. 329- 360.
- Chanteau J-P., Coriat B., Labrousse A. et Orsi F. (Dir.), 2013, *Autour d'Ostrom : communs, droits de propriété et institutionnalisme méthodologique*, Revue de la régulation [En ligne], 14 | 2e semestre / Autumn, mis en ligne le 23 décembre 2013, consulté le 17 février 2014. URL : <http://regulation.revues.org/10365>
- Chanteau J-P., Labrousse A., 2013, "L'institutionnalisme méthodologique d'Elinor Ostrom : quelques enjeux et perspectives" in Chanteau J-P., Coriat B., Labrousse A. et Orsi F. (Dir.) *Autour*

d'Ostrom : communs, droits de propriété et institutionnalisme méthodologique, Revue de la régulation [En ligne], 14 | 2e semestre / Autumn, mis en ligne le 23 décembre 2013, consulté le 17 février 2014. <http://regulation.revues.org/10555>

Cobbaut R., 2011, "La gouvernance de l'action collective", in Taskin L., de Nanteuil M. (Eds), 2011, *Perspectives critiques en management, pour une gestion citoyenne*, De Boeck, Bruxelles, pp. 67-81.

Coriat B., 2013, "Le retour des communs", in Chanteau J-P., Coriat B., Labrousse A. et Orsi F. (Dir.) *Autour d'Ostrom : communs, droits de propriété et institutionnalisme méthodologique*, Revue de la régulation [En ligne], 14 | 2^e semestre / Autumn 2013, mis en ligne le 14 février 2014, consulté le 16 février 2014. URL : <http://regulation.revues.org/10463>

Coriat B., 2013b, "Des communs « fonciers » aux communs informationnels. Traits communs et différences", PROPICE, *Propriété et Communs, Les nouveaux enjeux de l'accès et de l'innovation partagés*, Paris 25 et 26 avril 2013. Accédé le 14 mars 2014 : http://www.mshparisnord.fr/ANR-PROPICE/25-26_avril/coriat_communs-fonciers-informationnels.pdf.

Cornforth C., 2004, "The governance of co-operatives and mutual associations : a paradox perspective.", *Annals of Publics and Co-operative Economics*, vol. 75, no. 1, pp. 11-32.

Cova B., 1997, "Community and consumption : toward a definition of the "Linking Value" of product or services.", *European Journal of Marketing*, vol. 31, 3/4, pp. 297 - 316.

Cova B. et Cova V., 2002, "Tribal marketing : The tribalisation of society and its impact on the conduct of marketing." *European Journal of Marketing*, 36, 5/6, pp. 595 - 620.

Cova B. et Cova V., 2009, "Les figures du nouveau consommateur : une genèse de la gouvernementalité du consommateur. ", *Recherche et Applications en Marketing*, vol. 24, no. 3, pp. 82-100.

Cova B. et Dalli D., 2009, "Working consumes: the next step in marketing theory.". *Marketing Theory*. Vol.9(3), pp. 315-339. SAGE.

Cova B. et Pace S., 2006, "Brand community of convenience products : new forms of customer empowerment - the case "my Nutella The Community".", *European Journal of Marketing*, 40,9/10, pp. 1087 - 1105.

Cova B. et Paraque B., 2010, "When Brand Community and Brand Valuation Collide: a Case Study", 6th Thought Leaders International Conference on Brand Management, Lugano, April.

Cova B. et Paraque B., 2013, "How to enhance value ? A comparative approach between marketing and finance.", *Global Business and Economics Review*, Vol. 15, Nos. 2/3, pp. 279-292.

Cova B. et Paraque B., 2013b, *Value Capture and Brand Community Management* (March 15). Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2233829> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2233829>.

Cova B. et White T., 2010, "Counter-brand and alter-brand communities - The impact of Web 2.0 on tribal marketing approaches.", *Journal of Marketing Management*, 2010, 26, 3, pp. 256-270.

Cova B., Kozinets R. V. et Shankar A., 2007, *Consumer Tribes*. Elsevier/Butterworth-Heinemann. Burlington, MA, 2007.

- Cuevas C. E. et Fischer K P., 2006, “Cooperative Financial Institutions : Issues in governance, regulation and supervision.”, *World Bank working paper* , no. 82, pp. 1-59.
- Cutcher L. et Mason P., 2014, “Credit unions” in Parker M., Cheney G., Fournier V. and Land C. (Eds) *The Routledge companion to alternative organisation*’, London, Routledge
- Dacheux E. , Goujon D., 2013, “La délibération : nouvelle frontière de l’économie ?” in Defalvard H., L’Horty Y., Legendre F. et Narcy M., *Les nouvelles frontières de l’économie sociale et solidaire*, Presses Universitaires de Louvain, Charleroi.
- Dardot P., Laval C., 2010, *La nouvelle raison du monde, essai sur la société néolibérale*, La Découverte/Poche, Paris.
- Dardot P., Laval C., 2012, *Marx, prénom : Karl*, NRF Essais, Gallimard, Paris.
- Dardot P., Laval C., 2014, *Commun*, La Découverte, Paris.
- De Angelis M. et Havie D., 2014, “The commons” in Parker M., Cheney G., Fournier V. and Land C. (Eds) *The Routledge companion to alternative organisation*’, London, Routledge
- Defalvard H., 2013, “L’ESS comme idéal type de l’économie”, in Defalvard H., L’Horty Y., Legendre F. et Narcy M., *Les nouvelles frontières de l’économie sociale et solidaire*, Presses Universitaires de Louvain, Charleroi.
- Desreumaux A, .Brechet J-P., 2013, “L’entreprise comme bien commun’’, *RIMHE*, n° 7, mai/juin/juillet, pp. 77-93.
- Dockes N., 1985, “Un ordre naturel communautaire du XVIIIe siècle”, in Klotz G., ed, 1985, *Ordre, nature, propriété*, Presse Universitaire de Lyon, collection Analyse, Epistémologie, Histoire. Lyon, p.63-118.
- Dockes P., 2008, *Hobbes, économie, terreur et politique*, Economica, Paris.
- Donsimoni M., Kemmar M., Perret-Karnot C., 2010, *Les bijoutiers d’Ath-Yenni*, Editions Acchab, Tizi-Ouzou.
- Dunlavy C. A., 2006, “Social conceptions of the corporation: Insights from the history of shareholder voting rights.”. *Washington and Lee Law Review*, Vol. 63, pp. 1347. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=964377> .
- Durance P., 2011, “La coopérative est elle un modèle d’avenir pour le capitalisme ? Retour sur le cas Mondragon.”, *Gérer et Comprendre*, décembre, no. 106, pp. 69-79.
- Eber N., 2013, *Théorie des jeux*, Dunod, Paris.
- Elsen S., 2013, “Travail social et économies sociales communautaires, réflexions sur le rôle du développement sociopolitique” in Hiez D et Lavillumière E., 2013, *Vers une théorie de l’économie sociale et solidaire*, Bruxelles, pp. 163-190.
- Erragraguy E., 2013, *Socially Responsible Investment and Islamic Investment: The Ethical Bridge*, Séminaire de Recherche Internationale, chaire Ethique et Normes de la Finance de l’Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne (en partenariat avec King AbdulAziz University à Djeddah), 13/04/2013, Paris.

- Espagne F., 1997, “*Histoire miniaturisée des coopératives ouvrières de production en France.*”. Available at [http : //cocomagnanville.over-blog.com/article-histoire-miniaturisee-des-cooperatives-ouvrieres-de-production-en-france-96853516.html](http://cocomagnanville.over-blog.com/article-histoire-miniaturisee-des-cooperatives-ouvrieres-de-production-en-france-96853516.html) . Accessed on 02/05/2012.
- Fama E. F. et Jensen M. C., 1983, “Separation of ownership and control”, *Journal of Law and Economics*, vol.26, p. 301-326.
- Favereau O. et Robé, J.P., 2012, “RSE et propriété de la firme”, in Allouche J. (dir.), *Encyclopédie des ressources humaine*, 3ième édition, Vuibert, Paris.
- Feng L. et Hendrikse G.W.J., 2011, “Chain Interdependencies, Measurement Problems, and Efficient Governance Structure : Cooperatives Versus Publicly Listed Firms.”, *ERIM Report Series*, no. ERS-2011-001-ORG. Available at SSRN : [http : //ssrn.com/abstract=1793627](http://ssrn.com/abstract=1793627).
- Feng L. et Hendrikse GW.J., 2008, “On the Nature of a Cooperative : A System of Attributes Perspective.”, *Paper prepared for presentation at the 12th EAAE congress ‘people, food and environment : Global trends and European strategies’*. Gent (Belgium), 26-29 August.
- Fischbach F., 2009, *Sans objet : capitalisme, subjectivité, aliénation*, Librairie Philosophique J . Vrin, Paris.
- Fischbach F., 2009a, “Comment le capital capture le temps. ”, in Fischbach F. (Eds), *K. Marx Relire le Capital*. PUF, Débats philosophiques, pp. 101-138, Paris.
- Foster R. J., 2011, “The uses of uses value: marketing, value creation, and the exigencies of consumption work” in Zwick D. and Cayla J. (Eds), 2011, *Inside marketing: practices, ideologies, devices*, pp.42-57, Oxford and New York, Oxford University Press.
- Fournier S., 2009, “Getting brand community right.”, *Harvard Business Review*, April, pp. 105-111.
- Fradin J., 1985, “Marx et l’ordre social. L’héritage leibnizien de Marx. Y-a-t-il une pensée du « social » chez Marx ?”, in Klotz G., ed, 1985, *Ordre, nature, propriété*, Presse Universitaire de Lyon, collection Analyse, Epistémologie, Histoire. Lyon, p.213-255.
- Ganesh S. et Zoller H., 2014, “Organizing transition. Principles and tensions in eco-localism” in Parker M., Cheney G., Fournier V. and Land C. (Eds) *The Routledge companion to alternative organisation’*, London, Routledge
- Gardin L., 2013, “Entrepreneurs sociaux et économie sociale et solidaire, continuités et rupture”, in Defalvard H., L’Horty Y., Legendre F. et Narcy M., *Les nouvelles frontières de l’économie sociale et solidaire*, Presses Universitaires de Louvain, Charleroi.
- Gios G. et Santuari A., 2002, “Agricultural cooperatives in the county of Trento (Italy) : Economic, organizational and legal perspectives.”, *Journal of Rural Cooperation*, 30(1), pp. 3-12.
- Goglio S. et Leonardi A., 2010, “The Roots of cooperative credit from a theoretical and historical perspective.”, *Euricse Working Papers*, no. 011|10. Available at SSRN : [http : //ssrn.com/abstract=1698611](http://ssrn.com/abstract=1698611).
- Golsorkhi D., Huault I., Leca B. (Eds), 2009, *Les études critiques en management*, Presses Universitaires de Laval, Québec.

Gomez P. Y., 2009, "Théorie néolibérale du gouvernement des entreprises : critique d'un renversement critique" in Golsorkhi D., Huault I., Leca B., *Les études critiques en management*, Presses Universitaires de Laval, Québec, pp. 233-260.

Gomez P.Y., 2011, "Sciences de gestion et conventions : de nouveaux cadres pour l'analyse critique" in Taskin L., de Nanteuil M. (Eds), 2011, *Perspectives critiques en management, pour une gestion citoyenne*, De Boeck, Bruxelles, pp. 49-66.

Grandjonn J., 2013, *Communisme. Origine et développement international de la terminologie communautaire prémarxiste des utopistes aux néo-babouvistes 1785-1842*, Editions des Malassis, .

Groupe Alpha, 2012, *Bilan de neuf années d'application de la Loi NRE en matière de reporting social, comment le reporting modèle la RSE ?* Paris. Available at <http://www.groupe-alpha.com/data/document/2012-reporting-social-etude-cep.pdf> (accessed on 03/05/2012).

Guerreiro-Ramos A., 1981, *The new science of organizations. A reconceptualization of the wealth of nations*, University of Toronto Press, Toronto.

Hart O. et Moore J., 1996, "The governance of exchanges : Members' cooperatives versus outside ownership.", *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 12, no. 4, pp. 53-69 (working paper version available at SSRN : <http://ssrn.com/abstract=60039>).

Henriksen I., Hviid M. et Sharp P. R., 2011, "Law and Peace : Contracts and the Success of the Danish Dairy Cooperatives.", University of Copenhagen Dept. of Economics, *discussion paper* no. 11-11. Available at SSRN : <http://ssrn.com/abstract=1806935>.

Hess C., Ostrom E., 2011, *Understanding Knowledge as a Commons*, MIT Press, Cambridge, USA.

Hiez D., 2013, *Coopératives*, Editions Delmas, Dalloz, Paris.

Hiez D., Lavillumière E. (sous la direction), 2013, *Vers une théorie de l'économie sociale et solidaire*, Larcier, Droit et économie sociale et solidaire, Bruxelles.

Hirschman A.O., 1980, *Les passions et les intérêts*, Presse Universitaire de France, Paris.

Honneth A., 2007, *La réification, petit traité de théorie critique*, NRF Essai, Gallimard, Paris.

Jacot H., 1974, "Substance, grandeur et forme de la valeur dans le capital. ", *Analyse, Epistémologie, Histoire*. Cahier numéro 4, Lyon, novembre .

Jaume L., 2010, *Les origines philosophiques du libéralisme*, Flammarion - Champs Essais, Paris.

Jensen M. C., 2001, "Value Maximization, Stakeholder Theory, and the Corporate Objective Function", October. Available at <http://ssrn.com/abstract=220671>; in *Journal of Applied Corporate Finance*, volume 14, n° 3, 2001, p. 8-21 and *European Financial Management Review*, n°7, 2001, p. 297-317

Jossa B., 2005, "Marx, marxism and the cooperative movement", *Cambridge Journal of Economics* 29(1): 3-18.

Klotz G., ed, 1985, *Ordre, nature, propriété*, Presse Universitaire de Lyon, collection Analyse, Epistémologie, Histoire. Lyon. (disponible sur http://presses.univ-lyon2.fr/produit.php?id_produit=464).

- Kornberger M., 2010, *Brand society. How brands transform management and lifestyle*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Latouche S., 1985, "L'ordre naturel comme fondement imaginaire de la science sociale", in Klotz G., ed, 1985, *Ordre, nature, propriété*, Presse Universitaire de Lyon, collection Analyse, Epistémologie, Histoire. Lyon, p.193-211.
- Lecointre G. (Eds), 2009, *Guide critique de l'évolution*, Belin, Paris.
- Lehavi A., 2008, "How property can create, maintain or destroy community", *Theoretical Inquiries in Law*, Community and Property Vol.1, n° 1, The Berkley Electronic Press.
- Le Roy E., 2014, "Sous les pavés du monologisme juridique. Prolégomènes anthropologiques" in Parance B., de Saint Victor J., 2014, *Repenser les biens communs*, CNRS Editions, Paris, pp. 81-101.
- Lévi-Strauss C., 2008, *Œuvres*, Bibliothèque de la Pléiade, NRF, Gallimard, Paris.
- Lukacs G., 1960, *Histoire et conscience de classe*, Les Editions de Minuit, Paris.
- Luxembourg R., 1967, *L'accumulation du capital*, Maspéro, BS11.
- Madison M. J., Frischmann B. M., Strandburg K. J., 2010, "Constructing commons in the cultural environment. ", *Cornell Law Review*, vol. 95-4, May, pp. 657-710. Available at http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1265793.
- Madoui M., 2005, "Temps et usage du temps par les entrepreneurs algériens : Entre l'idéal céleste et les réalités terrestres. ", *Temporalité*, no. 3. Disponible sur <http://temporalites.revues.org/456#tocto1n2> (accédé le 16/05/2012).
- Manent P., 1987, *Histoire intellectuelle du libéralisme*, Hachette, Paris.
- Marcuse H., 1969, *Philosophie et révolution*, Denoël, Médiations, Paris.
- Marcuse H., 1971, *Pour une théorie critique de la société*, Denoël, Médiations, Paris.
- Marx K., 1972, *Manuscrits 1844*, Editions Sociales, Paris.
- Marx, K., 1972b, *Contribution à la critique de l'économie politique*. Editions Sociales, Paris.
- Marx K., 1974, *Théorie sur la plus-value. Tome 1*, Editions Sociales, Paris.
- Marx K., 1974b, *Le Capital, Livre 3, Tome 2*, Editions Sociales, Paris.
- Marx K., 1976, *L'idéologie allemande*, Editions Sociales, Paris.
- Marx K., 1978, *Le Capital, Livre 1, Tome 1*, Editions Sociales, Paris.
- Marx K., 1978b, *Le Capital, Livre 1, Tome 3*, Editions Sociales, Paris.
- Marx K., 1979, *Manuscrits 1861-1863*, Editions Sociales, Paris.
- Marx K., 1980, *Manuscrits de 1857-1858, Grundrisse, Tome 1*, Editions Sociales, Paris.
- Marx K., 1980b, *Manuscrits de 1857-1858, Grundrisse, Tome 2*, Editions Sociales, Paris.
- Marx K., 2010, *Le chapitre VI, manuscrits de 1863-1867, Le Capital, Livre 1*, Éditions Sociales – GEME, Paris.

Mauss M., 2012, *Essai sur le don*, PUF, Quadrige, Paris.

Mayer S. et Caldier J.- P., 2007, *Le guide de l'économie équitable*. Fondation Gabriel Péri, Paris.

McMurtry J.J., 2013, "Prometheus, Trojan horse or Frankenstein? The social and solidarity economy as community creation, market wedge or state monster", working paper May, The United Nations Non-Governmental Liaison Service.

Meyer C., 2012, *Les finances solidaires comme biens communs durables : étude de cas de la Banque communautaire de développement Palmas (Brésil)*, mémoire pour le Master en sciences de la population et du développement, Université Libre de Bruxelles.

Mill J. S., 1988, *L'Utilitarisme*. Champs, Flammarion, Paris.

Nanteuil (de) M., 2011, "Un autre monde ... ou un monde plus juste ? Pour une anthropologie critique du management" in Taskin L., de Nanteuil M. (Eds), 2011, *Perspectives critiques en management, pour une gestion citoyenne*, De Boeck, Bruxelles, pp. 239-269.

Neiva C. A., Braz J., Tsukumo D. J. et Melo J. , 2013, "Solidarity finance and public policy: the Brazilian experience of community development banks", working paper May, The United Nations Non-Governmental Liaison Service.

Orleans A., 2011, *L'empire de la valeur*, Points, Economie, Paris.

Orsi F., 2013, "Elinor Ostrom et les faisceaux de droits : l'ouverture d'un nouvel espace pour penser la propriété commune", in Chanteau J-P., Coriat B., Labrousse A. et Orsi F. (Dir.) *Autour d'Ostrom : communs, droits de propriété et institutionnalisme méthodologique*, Revue de la régulation [En ligne], 14 | 2e semestre / Autumn, mis en ligne le 23 décembre 2013, consulté le 17 février 2014. URL : <http://regulation.revues.org/10471>.

Ostrom E., Dietz T., Dolsak N., Stern P. C., Stonich S. and Weber E. U., 2002, *The drama of the commons*, Committee on the Human Dimensions of Global Change, Editors, National Research Council, Washington DC.

Ostrom E., 2005, *Understanding institutional diversity*, Princeton University Press, Princeton.

Ostrom E., 2007, "The challenge of crafting rules to change open access resources into managed resources.", *Workshop in Political Theory and Policy Analysis*, Indian University. Available at <http://ssrn.com/abstract=1304827>. Accessed on 02/04/2012.

Ostrom E., 2008, "Building trust to solve commons dilemmas : Taking small steps to test an evolving theory of collective action.", in Simon L. (Eds), *Games, groups and the global good*, pp. 207-228. New York. Available at <http://ssrn.com/abstract=1304695>. Accessed on 2/05/2012.

Ostrom E., 2010, *Gouvernance des biens communs*, De Boeck, Bruxelles.

Ostrom E., 2010b, "Response, The institutional analysis and development framework and the commons", *Cornell Law Review*, vol. 95-4, May, pp. 807-816.

Parance B., de Saint Victor J., 2014, *Repenser les biens communs*, CNRS Editions, Paris, pp. 9-32.

Paranque B., 2008, *Construire l'Euroméditerranée*, L'Harmattan, Paris.

- Paranque B., 2010, “La nécessité d’une alternative à la création de valeur actionnariale? ” ; *Économie et Société*, série « Entreprise et finance », KF, no. 1, 11, pp.1721-1744.
- Paranque B., Willmott H., 2014, “Cooperatives - Saviours or Gravediggers of Capitalism? The Ambivalent Case of the John Lewis Partnership”, *Organization*, special issue (forthcoming)
- Pendleton, A., 2005, “Employee Share Ownership, Employment Relationships and Corporate Governance” in Harley, B., Hyman, J. and Thompson P., eds, *Participation and Democracy at work*. Essays in honour of Harvie Ramsay, Palgrave MacMillan, London, pp 75-93
- Pendleton, A., 2011, “Employee ownership in Britain: diverse forms, diverse antecedents” in Carberry E.J., ed., *Employee Ownership and Shared Capitalism: New Directions in Research*. Ithaca: Cornell University Press.
- Perez R., 2009, *La gouvernance de l’entreprise*, Repères, La Découverte, Paris.
- Pitelis C., 2009, “The co-evolution of organizational value capture, value creation and sustainable advantage”, MPRA Paper 23937, University Library of Munich, Germany.
- Polanyi K, 1983, *La grande transformation*, Collection Tel, Gallimard, Paris.
- Postel N., Soble R., 2013, *Dictionnaire critique de la RSE*, Presses Universitaires du Septentrion, Villeneuve d’Ascq.
- Poteete A.R., Janssen M.A., Ostrom E., 2010, *Working together. Collective action, the commons and multiple methods and practice*, Princeton University Press, Princeton and Oxford.
- Prinz M., 2002, “German Rural Cooperatives, Friedrich-Wilhelm Raiffeisen and the Organization of Trust 1850 – 1914.”, *Paper presented at the XIII IEHA Congress*, Buenos Aires, July.
- Przeworski A., 1991, “Le défi de l’individualisme méthodologique à l’analyse marxiste ” in Birnbaum P. et Leca J., *Sur l’individualisme*, Presse de la Fondation Nationale des Sciences Politiques, Références, Paris.
- Rainelli-Le Montagner, 2009, “La nouvelle finance est elle une finance critique ?” in Golsorkhi D., Huault I., Leca B., *Les études critiques en management*, Presses Universitaires de Laval, Québec, pp. 185-206.
- Rehn A., 2014, “Gifts, gifting and gift economy. On challenging capitalism with blood, plunder and necklaces” in Parker M., Cheney G., Fournier V. and Land C. (Eds) *The Routledge companion to alternative organisation’*, London, Routledge
- Rochfeld J., 2013, “ Quel(s) modèle(s) juridique(s) pour les « communs » ?”, PROPICE, *Propriété et Communs, Les nouveaux enjeux de l’accès et de l’innovation partagés*, Paris 25 et 26 avril 2013. Accédé le 14 mars 2014 : http://www.mshparisnord.fr/ANR-PROPICE/25-26_avril/rochfeld_modeles-juridiques.pdf.
- Roger B., 2011, “L’entreprise et la personne”, in Baudoin R. (Ed.), *L’entreprise, formes de la propriété et responsabilités sociales*. Collèges des Bernardins, pp. 105-149.
- Rosa H., 2012, *Aliénation et accélération*, La Découverte, Paris.
- Roubine I. I., 2009, *Essai sur la théorie de la valeur de Marx*, Syllepse, Paris.

- Saint Victor de J., 2014, "Généalogie historique d'une « propriété oubliée »" in Parance B., de Saint Victor J., 2014, *Repenser les biens communs*, CNRS Editions, Paris, pp.51-79.
- Salais R., Baverez N. et Reynaud B., 1999, *L'invention du chômage*, Presse Universitaire de France, Quadrige, Paris.
- Salinas G., 2009, *The international brand valuation manual*, John Wiley et Sons, Chichester.
- Schwartz J., 2011, "Where did Mill go wrong ? : Why the capital managed firm rather than the labor managed enterprise is the predominant organizational form in market economies.", *The John Marshall Law School*, July. Available at SSRN : [http : //ssrn.com/abstract=1886024](http://ssrn.com/abstract=1886024) or [http : //dx.doi.org/10.2139/ssrn.1886024](http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1886024).
- Schweik C. M., 2011, "Free/open software as a framework for establishing commons in science.", in Hess C., Ostrom E. (Eds), *Understanding Knowledge as a Commons*, pp. 277-310, MIT Press, Cambridge, USA.
- Sciama Y., 2013, "Penser coopération plutôt que compétition". *Sciences et Vie*, avril, no. 1147, pp. 139-148.
- Scott Cato M., 2014, "The bioregional economy. Relaiming our local land" in Parker M., Cheney G., Fournier V. and Land C. (Eds) *The Routledge companion to alternative organisation'*, London, Routledge
- Segrestin B., Hatchuel A., 2011, "L'entreprise comme dispositif de création collective : vers un nouveau type de contrat collectif. ", in Baudoin R. (Ed.), *L'entreprise, formes de la propriété et responsabilités sociales*. Collèges des Bernardins, pp. 219-272.
- Servet J-M., 2012, *Les monnaies du lien*, Presses Universitaires de Lyon.
- Sève L., 2008, *Penser avec Marx aujourd'hui. Tome 2 L'Homme*, La Dispute, Paris.
- Sève L., 2012. *Aliénation et émancipation*, La Dispute, Paris.
- Spicer A., Alvesson, M. et Kärreman D., 2009, "Critical performativity: the unfinished business of critical management studies.". *Human Relations*, vol.62(4), pp. 537:560.
- Taskin L., 2011, "Entre réalisme et citoyenneté : pour une critique interne aux sciences de gestion" in Taskin L., de Nanteuil M. (Eds), 2011, *Perspectives critiques en management, pour une gestion citoyenne*, De Boeck, Bruxelles, pp. 29-47.
- Taskin L., de Nanteuil M. (Eds), 2011, *Perspectives critiques en management, pour une gestion citoyenne*, De Boeck, Bruxelles.
- Testart A., 2007, *Critique du don, études sur la circulation non marchande*. Syllepse, Paris.
- Testart A., 2012, *Avant l'histoire. L'évolution des sociétés, de Lascaux à Carnac*. NRF, Gallimard, Paris.
- Thévenot L., 2006, *L'action au pluriel, sociologie des régimes d'engagement*, La Découverte, Paris.
- Veldman J., Willmott H., 2013, "What is the corporation and why does it matter?", *M@n@gement*, n°5 , Vol. 16, pp. 605-620.

Warhurst C., 1996a, "The Management of Production and the Changing Character of the Kibbutz as a Mode of Production", *Economic and Industrial Democracy*, 17:419.

Warhurst C., 1996b, "High Society in a Worker's Society: Work, Community and Kibbutz", *Sociology*, vol. 30, n° 1, 1-19.

Webb J. T. and Cheney G., 2014, "Worker-owned-and-governed cooperatives and the wider cooperative movement: challenges and opportunities within and beyond the global economic crisis" in Parker M., Cheney G., Fournier V. and Land C. (Eds) *The Routledge companion to alternative organisation*, London, Routledge.

Weber F., 2012, "Vers une ethnographie des prestations sans marché", présentation de Mauss M., *Essai sur le don*, PUF, Quadrige, Paris.

Weeks J., 2010, *Capital, exploitation and economic crisis*, Routledge Frontiers of Political Economy, London.

Weinstein O., 2010, *Pouvoir, Finances et Connaissance, les transformations de l'entreprise capitaliste entre XXe et XXIe siècle*, Editions La Découverte, Paris.

Weinstein O., 2013, "Comment comprendre les « communs » : Elinor Ostrom, la propriété et la nouvelle économie institutionnelle", in Chateau J-P., Coriat B., Labrousse A. et Orsi F. (Dir.) *Autour d'Ostrom : communs, droits de propriété et institutionnalisme méthodologique*, *Revue de la régulation* [En ligne], 14 | 2e semestre / Autumn 2013, mis en ligne le 13 février 2014, consulté le 17 février 2014. URL : <http://regulation.revues.org/10452>

Willmott H., 2010, "Creating value beyond the point of production: branding, financialization and market capitalization." , *Organization*, vol. 17, no.5, pp. 517-542.

XII. Quid du projet collectif ?

Il existe un point commun à toutes ces réflexions : la recherche du bien être collectif, du bonheur (Mill, 1988). L'homme entrant en société mais aussi en entreprise, le fait pour lutter contre la rareté, le risque de famine, la mort (Manent, 1987 ; Audard, 2000). Il cède en quelque sorte son droit à exercer sa liberté en contre partie d'un engagement à répondre efficacement à ces menaces. Cela suppose que les termes du débat aient été posés au préalable pour définir l'exercice du pouvoir pour mener à bien le projet collectif.

Il s'agit alors de réinsérer les individus dans l'histoire, dans leurs histoires, afin d'éclairer les conditions de l'action collective. Il faut expliciter les trajectoires de chacun pour expliciter les conditions de convergence d'intérêts et motivations diverses. Cela implique alors d'explicitement reconnaître, non seulement le projet, mais l'individu comme un produit¹ car « *produisant en société – donc une production des individus qui est socialement déterminée* » [Marx, 1980 p. 17].

¹ Voir à ce sujet l'introduction au Tome 1 des « Grundrisse » [Marx, 1980 p. 17 et s.].

Il n'est pas alors possible de parler de l'individu agissant en groupe sans cette dimension historique qui n'est pas seulement l'histoire des hommes ou l'Histoire, mais aussi l'histoire de l'homme singulier et produit social, c'est-à-dire l'individu singulier, et donc socialisé, en action : « *la personnalité est une biographie au sein d'une histoire : déploiement d'activité dans l'évolution humaine, son essence est temporelle* » [Sève, 2008 p. 486 ; souligné par nous]. Ainsi, loin de tout égarement sur « la nature de l'homme », Marx inscrit l'essence de celui-ci dans l'ensemble des rapports sociaux [Marx, 1976a p. 3]. Il n'y a pas « d'état de nature » ou de « Raison » auquel faire référence pour définir la liberté mais une histoire, produit des hommes : « *L'homme est au sens le plus littéral du terme, un [« animal politique » l'expression est d'Aristote], non seulement un animal sociable, mais un animal qui ne peut se constituer comme individu singulier que dans la société. (...) Quand donc nous parlons de production, c'est toujours de la production à une stade déterminé du développement social qu'il s'agit – de la production d'individus sociaux* » [Marx, 1980 p. 18-19].

Il ne s'agit pas faire des réunions d'expériences de vie mais de prendre en compte la dynamique sociale sous jacente à tout projet et donc la diversité des attentes personnelles convergeant sur un projet collectif. Dans le cas d'une coopérative de producteur, une enquête a mis en évidence que des effets générationnels pouvaient émerger et opposer les salariés coopérateurs jeunes susceptibles de prendre des risques et les plus anciens proches de la retraite désireux de s'assurer que ces risques ne remettront pas en cause leur futur (Bouchon, Michard, Plasse, 2010). C'est qu'on pourrait appeler la cartographie des motivations et des attentes, un territoire de l'action collective, qui n'est pas que géographique.

Il faut donc disposer de règles, non pas générales mais génériques permettant, non pas d'imposer des principes, mais d'aider à l'émergence d'un accord sur les modalités d'exercice du pouvoir et de l'évaluation de l'action collective.

Comment alors se donner les moyens de coordonner nos actions pour en réaliser des éléments concrets qui ne renvoient pas sa réalisation à un horizon temporel éloigné ?

A. Bouchon C. , Michard B., Plasse A. (2010), Influence du statut juridique et de la gouvernance sur les conditions de mise en œuvre d'une politique efficace de Responsabilité Sociétale des Entreprises., article repris de leur mémoire de fin d'études. Etude comparative des Sociétés Anonymes (SA) classiques et des Sociétés Coopératives de Production (SCOP), mémoire de recherche Master, Euromed Management, Marseille.

Plusieurs étapes ont marqué l'histoire de ce modèle organisationnel. Si l'on évoque parfois la coopération entre les producteurs de comté au XIII^{ème} siècle comme origine de ce mouvement, les *Equitables Pionniers de Rochdale*⁹³, dans la région de Manchester, sont sans doute la première forme de *coopérative moderne*. Dès 1844, celle-ci regroupait vingt-huit tisserands qui, bénéficiant d'un pouvoir d'achat limité, ont décidé de créer un magasin coopératif dont le but est de vendre des denrées à bas prix. Cette initiative a rapidement pris de l'ampleur et les visées se sont progressivement étendues non seulement à la consommation mais également à la production avec le rachat d'une minoterie et d'une filature. Les principales caractéristiques de la coopération

⁹³ Lire, sur le sujet : George Jacob Holyoake, (1923), L'histoire des équitables pionniers de Rochdale

telle qu'on la connaît aujourd'hui existaient déjà pour la plupart dans les principes de Rochdale : facilité d'accès au statut d'associé, vote en assemblées générales basé sur le principe *une personne égale une voix*, répartition des bénéfices entre les associés, paiement limité d'intérêts sur le capital. Au cours de la deuxième moitié du XIX^{ème} siècle, des initiatives similaires ont essaimé en Europe. En Allemagne, dès 1847, Friedrich Wilhelm Raiffeisen crée une boulangerie coopérative avant de se consacrer à l'activité bancaire⁹⁴. En France, les écrits des théoriciens socialistes tels que Charles Fourier ou Pierre Joseph Proudhon influencent certains industriels comme Jean-Baptiste Godin qui, en 1880, transforme son usine du *Familistère* de Guise en une Coopérative ouvrière de production⁹⁵.

Le modèle coopératif a donc des racines anciennes. Il est aujourd'hui assez répandu à travers le monde puisque l'Alliance Coopérative Internationale évalue à 800 millions⁹⁶ le nombre de personnes travaillant dans des coopératives. De plus, en France, le nombre de SCOP et SCIC continue d'augmenter, avec, entre 2003 et 2008, une variation de +23,1%⁹⁷. Reste pour nous à vérifier dans quelle mesure ce type d'organisation, plus que la *SA classique*, peut permettre de répondre aux exigences en termes de responsabilité sociétale comme il le revendique. Pour ce faire, nos travaux de recherche débiteront par un approfondissement de notre problématique afin de mettre en exergue les tenants et les aboutissants de notre sujet. De celui-ci découleront nos hypothèses de recherche. La méthodologie employée pour parvenir à nos conclusions sera détaillée et justifiée dans une deuxième partie. Nous entamerons l'analyse à proprement parler dans un troisième temps. Notre réflexion s'articulera autour de deux grands axes: tout d'abord, par l'analyse des rapports sociétaux, nous confronterons le modèle de la SA classique à nos hypothèses ; puis, nous analyserons les possibilités que peut offrir l'alternative de la Société Coopérative de Production. Il nous sera alors possible de dresser une conclusion générale à nos travaux.

Société Anonyme classique vs SCOP

Il convient de distinguer la notion d'entreprise de la notion de société, qui sont régulièrement considérées comme étant synonymes. La première revêt une dimension uniquement économique et sociale, tandis que la seconde possède un réel statut juridique. Toute entreprise est le fruit d'une société créée au préalable. La société finance l'entreprise et se rémunère grâce au profit réalisé par la création de valeur ajoutée de l'entreprise.

En droit français, une société est définie comme une personne morale étant *instituée par deux ou plusieurs personnes qui conviennent par un contrat d'affecter à une entreprise commune des biens ou leur industrie en vue de partager le bénéfice ou de profiter de l'économie qui pourra en résulter. Elle peut être instituée, dans les cas prévus par la loi, par l'acte de volonté d'une seule personne. Les associés s'engagent à contribuer aux pertes*⁹⁸.

⁹⁴ Lire, sur le sujet : M. Prinz, (2002) , German Rural Cooperatives, Friedrich-Wilhelm Raiffeisen and the Organization of Trust 1850 – 1914

⁹⁵ Lire, sur le sujet : François Espagne, (1997), Histoire miniaturisée des coopératives ouvrières de production en France

⁹⁶ Cf. www.ica.coop

⁹⁷ Cf. www.SCOP.coop

⁹⁸ Article 1832, Code Civil français

On peut donc envisager la société selon deux perspectives : elle est à la fois un contrat-le lien qui unit les associés- mais est aussi la personne morale qui en est le résultat. Cette dernière acception pose question lorsque l'on envisage la responsabilité de la société. La personne morale représente la collectivité et donc possède la capacité juridique d'agir en son nom et dans son intérêt, mais comment –ou sur qui- dans les faits, un jugement impliquant cette construction juridique peut-il s'appliquer ?

Notre étude se propose d'analyser les implications du type de société –défini par un statut juridique et un mode de gouvernance- sur les conditions de possibilité de mise en œuvre d'une politique RSE efficace. Pour ce faire, nous bornerons notre étude à une comparaison entre Sociétés Anonymes que nous qualifierons de *classiques*, c'est-à-dire non SCOP (modèle le plus répandu chez les grandes entreprises), les Sociétés Coopératives de Production, SA au mode de gouvernance particulier.

Ces modèles sont tous deux des sociétés de capitaux, mais ont des différences notables qui peuvent avoir une influence sur en termes de RSE. Le tableau récapitulatif ci-dessous met en évidence les caractéristiques du statut juridique de plusieurs types de sociétés : les SA et les SARL dites *classiques*, les SCOP et les mutuelles. Mais, comme énoncé précédemment, nous avons choisi d'orienter nos recherches sur la comparaison de deux de ces types d'entreprises : les SCOP et les SA *classiques*. Nous avons donc relevé dans ce tableau plusieurs distinctions marquantes entre ces deux modèles de sociétés, desquelles découlent nos hypothèses de recherche.

A la lecture de ce tableau comparatif, nous avons noté, dans un premier temps des divergences fondamentales concernant les droits de vote. Alors que les SA *classiques* ne définissent pas de minimum pour l'actionnariat salarié, 65% des droits de vote sont détenus par les associés salariés au sein des SCOP. De même pour le capital social, il n'existe pas de minimum requis pour l'actionnariat salarié dans le fonctionnement des SA *classiques*, alors que, à l'inverse, les associés salariés des SCOP doivent être propriétaires d'au moins 51% du capital social de l'entreprise. Nous nous sommes alors penchés sur le double rôle de décisionnaire et d'exécutant des associés salariés, rendu possible par le statut juridique des SCOP, ce qui n'est pas le cas des SA *classiques*. Les salariés des SCOP seraient alors tenus d'assumer pleinement leurs responsabilités. Ce postulat nous amène à penser que le modèle de fonctionnement des SCOP pourrait alors être plus propice à l'exercice d'une responsabilité que celui des SA *classiques*.

Ensuite, nous nous sommes arrêtés sur la participation des salariés au bénéfice. La différence est nette : non-obligatoire jusqu'à 50 salariés et dans une proportion de 5% du résultat pour les SA *classique*, cette participation s'élève de 25% à 84% du résultat pour toutes les SCOP. Si on ajoute à cela la participation des associés salariés au capital social vue précédemment, on peut s'interroger sur l'implication des salariés au fonctionnement de l'entreprise, serait-elle plus développée au sein des SCOP ? Nous avons relevés également la limitation de la distribution des dividendes (au maximum 33% du résultat) imposée par le statut juridique des SCOP, ce qui n'est pas le cas dans les SA *classiques*. Le modèle SCOP pourrait alors permettre de décourager les conduites individualistes et portées sur l'intérêt personnel. Nous nous sommes alors questionnés quant à l'éthique professionnelle des salariés. Serait-elle plus stimulée au sein des SCOP, où l'implication des salariés est plus prononcée et l'intérêt personnel moins mis en avant ?

Economie Sociale et Solidaire, Coopérative et Crise Economique- Bernard PARANQUE 2017/2018

Une dernière différence importante apparaît lorsque l'on étudie le mode de gouvernance. Le mode de scrutin aux Assemblées Générales, est fondé sur le principe « un homme égal une voix » dans les SCOP, tandis que pour les SA classiques, c'est le modèle « une action égale une voix » qui est utilisé. Il nous a semblé important d'étudier cette différence dans la participation aux décisions. Si les associés salariés des SCOPS sont consultés de manière démocratique, ce qui n'est donc pas le cas dans les SA classiques, le dialogue social y trouverait-il un terrain plus favorable pour être mis en œuvre ? Autrement dit, la démocratie permet-elle de tendre vers davantage de dialogue social ?

Statuts comparés				
	SCOP	MUTUELLE	SA Classique	SARL Classique
Fondements juridiques				
Nombre minimum d'associés	7 (SA) ou 2 (SARL) parmi les salariés		7	2
Capital social	Minimum 18 500 €		Minimum 37 000 €	Pas de minimum
	Variable		Fixe	Fixe
	Au moins 51 % détenu par les associés salariés		Pas de minimum pour l'actionnariat salarié	-
Droits de vote	Au moins 65 % détenu par les associés salariés		Pas de minimum pour l'actionnariat salarié	-
	"Une personne, une voix", indépendamment du montant du capital détenu.	"Une personne, une voix", indépendamment du montant du capital détenu.	"Une action, une voix"	-
	Les associés extérieurs peuvent détenir (ensemble) jusqu'à 35% des droits de vote, voire jusqu'à 49% si l'associé extérieur est une société coopérative.			
Bénéfices				
Partenaires prise : les réserves	<ul style="list-style-type: none"> Obligation d'allouer 15 % du résultat en réserve légale 1% du résultat est distribué pour les fonds de développement Exonérées d'IS si accord de participation et tennent lieu de PPI (provision pour investissement) En tout, le montant des réserves est proche de 45 % 	Les mutuelles n'ont pas de but lucratif. En cas de bénéfices, l'exèdent des cotisations est reversé aux adhérents.	Réserve légale 5 % du résultat obligatoire	-
Parts salariés : la participation	De 25 à 84%		Obligatoire à partir de 50 salariés dans une proportion de 5% du résultat	-
Parto capital : les dividendes	Au maximum 33 %		Obligatoire en cas de bénéfices	-
Fiscalité				
Taxe professionnelle	Non si au moins 50 % du capital détenu par les associés salariés	Exonérée	Oui	-
Impôt sur les sociétés	Oui, au taux de droit commun. Possibilité de défiscalisation à 100% sous quatre conditions : - Signature d'un accord de participation, - Mise en réserves égale au montant mis en participation, - Réserves affectées en PPI (provision pour investissement) à investir dans les 4 ans, - Aucune distribution de dividende.	Exonérée	Oui	-
Management				
	Les salariés associés élisent parmi eux leurs mandataires (gérants, administrateurs ou PDG)	L'assemblée générale élit les administrateurs, 10 minimum. Le conseil d'administration désigne parmi ses membres le dirigeant (président directeur général) et un ou plusieurs directeurs généraux.	L'assemblée générale des actionnaires nomme les administrateurs, 3 minimum. Le conseil d'administration désigne parmi ses membres le dirigeant (président directeur général) et un ou plusieurs directeurs généraux.	Minimum 1 gérant, nommé par les statuts ou par décisions des associés représentant plus de la moitié du capital
		> 50 salariés: obligation d'élire selon les conditions des statuts, au moins deux représentant des salariés, qui assitent avec voix consultative au conseil d'administration.	Lorsque les salariés détiennent + 3% du capital, obligation de nommer, par l'assemblée générale des actionnaires, au moins un représentant des salariés actionnaires au conseil d'administration	-
Dirigeant				
Statut	Assimilé à un salarié s'il est rémunéré	Salarié	Salarié ou non	-
Allocation chômage	Oui	Oui	Non	-
Capital individuel				
	Remboursé en cas de départ		Pas de remboursement prévu en cas de départ	-
SOURCES: www.scop.coop www.scop-lr.coop www.legifrance.gouv.fr				

Suite à ces observations, nous avons investigué sur le sujet afin d'étayer nos remarques, ce qui nous a permis de définir et détailler nos hypothèses de recherche.

Comme nous l'avons vu précédemment, le mode de fonctionnement de la *SA classique* semble rendre difficile l'exercice d'une responsabilité. En effet, dès les années 1930, Berle & Means⁹⁹, suivant Adam Smith, ont affirmé le caractère problématique de la séparation de la propriété et du contrôle, les intérêts des propriétaires et des managers étant divergents. Ceci a jeté les bases de la *théorie de l'agence* dont l'influence sur les travaux de recherches comme sur les pratiques dans les affaires a été marquée jusqu'à aujourd'hui. De fait, dès lors, la bataille pour le pouvoir entre actionnaires et dirigeants a été un sujet important de préoccupation. Les travaux de Dunlavy sur les modalités de scrutin au sein des organisations ¹⁰⁰ illustrent, présentant notamment le combat des actionnaires contre les actions ouvrant droit à plusieurs voix (le système des *dual-class shares*), majoritairement détenues par des managers. Le mouvement pour une forme de ploutocratie du type *une action égale une voix* avait en réalité pour trame de fond la théorie de l'agence : il s'agissait, pour les actionnaires, d'asseoir leur contrôle sur les sociétés.

Cette tendance au regroupement de la propriété et du contrôle dans les mains des seuls actionnaires s'est poursuivie depuis les 1930 jusqu'à aboutir définitivement dans les années 1980. Mais, comme le démontre Margotta¹⁰¹, le transfert de la responsabilité n'a, lui, pas eu lieu. Il semblerait donc que les actionnaires soient en charge de la décision, mais ne portent pas la responsabilité qui y est liée.

La concentration des pouvoirs dans les mains de l'actionnaire mène à un système d'organisation de plus en plus bureaucratique, où l'exercice de la responsabilité pour le salarié, est remplacé par la nécessité de la loyauté, le sens du devoir et de la discipline vis-à-vis de l'actionnaire. La seule mission du travailleur n'est que de servir ce dernier. L'actionnaire serait donc le seul agent à même de mettre en pratique une responsabilité sociétale de l'entreprise. Mais comme l'explique Margotta, on assiste à une professionnalisation de l'actionariat (banques, fonds de pension ...), qui adopte une attitude purement spéculatrice et utilitariste à l'endroit des entreprises. Reprenant l'analyse de Bauman sur la *free-floating responsibility*¹⁰², il nous apparaît alors que dans un tel système, personne n'endosse une quelconque responsabilité. La RSE n'a alors plus d'existence possible.

Une étude sur les informations sociétales dans les rapports développement durable¹⁰³, principalement de sociétés du type *SA classique*, a d'ailleurs permis de mettre en lumière les thèmes qui y étaient les moins bien renseignés. Et on y retrouve surtout des sujets en rapport direct avec le travail, son organisation et son contenu. On peut voir là un manque d'attention accordée au salarié. On pourrait extrapoler en se demandant si ce manque d'attention ne serait pas lié à l'absence de responsabilité donnée au salarié (*il n'est pas acteur*).

⁹⁹ Berle A. et Means G., (1932), The Modern Corporation and Private Property

¹⁰⁰ Dunlavy C.A., (2006), *Social conceptions of the Corporation: Insights from the History of shareholder voting rights*, Washington and Lee Law Review (Vol. 63)

¹⁰¹ Margotta D.G., (1989), *The Separation of Ownership and responsibility in the Modern Corporation*, Business Horizons

¹⁰² Bauman Z., (1989), Modernity and the Holocaust

¹⁰³ Groupe Alpha, Les informations sociales dans les rapports 2008

Dans le mode de fonctionnement des SCOP, cela est sans doute quelque peu différent. En effet, les salariés y possèdent au minimum 65% des droits de vote et plus de la moitié du capital. Les actionnaires sont à la fois décisionnaires et exécutants. De là, il paraît difficile pour eux de ne pas porter la responsabilité de leur action. La SCOP peut donc sembler être plus à même d'offrir les conditions de possibilité de l'exercice d'une responsabilité sociétale par le salarié.

Le cas de la SCOP permet donc d'étudier une entreprise où la propriété, le contrôle et la responsabilité sont combinées entre les mains des mêmes personnes. Cependant, comme l'étudient Jensen et Fama¹⁰⁴, lorsque la responsabilité de la décision, le contrôle de cette décision, et le risque qui y est lié (du fait de la propriété) sont concentrés, les décisionnaires ont tendance à éviter les prises de risque. Par conséquent, il se peut que la priorité ne soit pas donnée à l'innovation et à l'investissement. On peut alors s'interroger sur les limites que peut poser le système de gouvernance des SCOP.

La démocratie des SCOP permet de tendre vers davantage de dialogue social.

D'après une étude du Groupe Alpha¹⁰⁵, qui se propose d'étudier le reporting social de 36 entreprises du CAC 40, principalement des *SA classiques*, la très grande majorité de ces entreprises ne présenteraient pas leur rapport au comité d'entreprise avant sa diffusion, alors que cela est prévu par un décret de la loi NRE. Seules trois entreprises du panel font l'effort de donner la parole aux représentants des salariés. Il semblerait donc que le dialogue social ne soit pas la priorité dans ce type d'entreprise.

De plus, dans le mode de fonctionnement des *SA classiques*, le poids de la décision est toujours fonction du nombre d'actions détenues. Lors des prises de décisions, il pourrait donc être possible que ce critère prévale sur le dialogue. Selon Dunlavy¹⁰⁶, seulement un tiers des plus grosses entreprises européennes avaient un mode de scrutin différent de *une action égale une voix*. Le modèle dominant reste donc celui où l'argent investi définit seul le pouvoir de décision.

Dans une SCOP, à l'inverse, comme nous avons pu déjà le voir, les votes se font selon le modèle *un homme égal une voix*. De plus, les droits de vote doivent obligatoirement être détenus à plus de la moitié, par les salariés de la SCOP. Ainsi, tous les salariés peuvent prendre la parole, sans distinction de fonction ni de nombre de parts dans la société. On peut ainsi supposer que le dialogue social puisse se mettre en place plus facilement dans ce type d'organisation.

Cependant, comme l'a souligné Dunlavy, en dehors des relations de pouvoir verticales entre actionnaires et managers, il existe des relations de pouvoir horizontales entre les différents actionnaires et les différents salariés. En effet, les actionnaires ne constituent pas nécessairement un bloc homogène : les avis peuvent diverger, et des groupes d'oppositions se créer, quant aux orientations à prendre.

Sur ce sujet, si l'on se réfère à la théorie des conventions, développée dans les travaux de Boltanski et Thévenot¹⁰⁷, on peut par exemple opposer, deux des *cités* qu'ils énoncent : *la cité*

¹⁰⁴ Fama E.F. et Jensen M.C., (1983), *Separation of ownership and control*, Journal of Law and Economics, Vol.26

¹⁰⁵ Groupe Alpha, (2009), Les informations sociales dans les rapports 2008

¹⁰⁶ Dunlavy C.A., (2006), *Social conceptions of the Corporation: Insights from the History of shareholder voting rights*, Washington and Lee Law Review (Vol. 63)

¹⁰⁷ Boltanski L. et Thévenot L., (1991), *Les Economies de la Grandeur*.

civique pour laquelle l'action est justifiée par la recherche de l'intérêt général et la *cité industrielle*, pour laquelle l'action vise la productivité et la performance. Boltanski et Thévenot expliquent que lorsque ces cités sont en opposition, le groupe est dans l'obligation de définir des compromis afin de maintenir la cohésion, nécessaire pour satisfaire leurs objectifs et besoins.

On remarque donc que, pour le cas des SCOP, le dialogue semblerait prévaloir sur la hiérarchie. Ceci est d'autant plus vrai dans certaines SCOP, comme l'imprimerie *Laballery*¹⁰⁸, SCOP de 57 personnes située dans la Nièvre, où certaines décisions doivent être prises à l'unanimité. L'atteinte du compromis permise par le dialogue y a alors toute son importance. Le salarié, sans considération de sa fonction ni du nombre de parts sociales qu'il détient, peut occuper une place centrale dans le débat.

La SCOP permet également une proximité entre les participants aux prises de décisions, à la fois physique et dans le champ des préoccupations. En effet, ces deux composantes permettent sans doute, à l'inverse de ce qui se passe dans les SA classiques, davantage d'empathie dans les prises de décisions. Si l'on se réfère à Levinas, repris par Bevan et Corvellec¹⁰⁹, c'est dans la rencontre avec l'Autre que l'exercice de la responsabilité devient possible. La SCOP pourrait ainsi permettre, en ouvrant la place au dialogue démocratique, de prendre des décisions plus responsables.

Notre sujet repose sur les conséquences du statut juridique –en l'occurrence les SA classiques et des SCOP– sur l'efficacité de la mise en œuvre d'une politique de RSE. Ce que nous cherchons à mettre en évidence, ce sont les mécanismes organisationnels pouvant faciliter ou limiter la réponse aux enjeux sociétaux.

Pour l'étude des SCOP, nous avons choisi, comme pour les SA, un échantillon de sept entreprises basées en région parisienne ou en région lyonnaise. Leurs raisons sociales sont les suivantes : *Coopaname, Les Menuiseries de l'Ain, Chèque Déjeuner, SECAD, CNE, Cité Création et Maison de la Danse*. Les SCOP n'étant pas soumises à l'obligation de publier des rapports sociétaux, et les données à obtenir étant essentiellement qualitatives, la méthode choisie pour collecter les informations est celle de l'entretien. Nous avons mené nos entretiens en trois temps, avec pour chaque partie des questions traduisant nos hypothèses de recherche.

Une plus grande autonomie : avoir des responsabilités

La première condition à remplir pour avoir un comportement responsable est sans doute de *pouvoir* exercer sa responsabilité. C'est-à-dire qu'il faut posséder une certaine marge de manœuvre dans son action, et garder la possibilité d'effectuer un choix – tre confronté à une situation d'*indécidabilité* dirait Derrida¹¹⁰. Il paraît bien difficile en effet de parler de *responsabilité* dans le cas d'une action réalisée sous la contrainte ou l'exercice d'une forme de devoir. Dans notre étude de la littérature sur la gouvernance et l'organisation du travail, nous avons vu que différents auteurs affirment le poids croissant de l'intérêt des propriétaires dans les orientations prises par les organisations. La lecture des rapports sociétaux des SA classiques nous a permis de dégager un certain nombre d'éléments allant dans ce sens : les salariés

¹⁰⁸ Cf. www.SCOP.coop

¹⁰⁹ David Bevan, et Hervé Corvellec, *The Impossibility of corporate ethics: for a Levinasian approach to managerial ethics*, *Business Ethics: A European Review*, Vol 16 N 3 (2007)

¹¹⁰ Derrida J., (1996), *Apories-Mourir, s'attendre aux "Limites de la vérité"  *

semblent peu associés aux prises de décisions, les chartes et les procédures guident l'action... Le crédit est davantage accordé au rationnel qu'à l'humain, et les rapports sociétaux vont dans ce sens : ils donnent à voir une collection de chiffres et d'historiettes sans véritable lien, sans véritable réflexion. Les données semblent se suffire à elles-mêmes sans besoin d'explicitement une démarche *humaine* : *it seems that the organization is ruled by nobody – that is, it is moved only by the impersonal logic of self-propelling principles*¹¹¹ écrit Zygmunt Bauman en évoquant le modèle bureaucratique.

D'après Max Weber, La domination légale à direction administrative
bureaucratique (1921)

« Le type le plus pur de domination légale est la domination par le moyen de la direction administrative bureaucratique. Seul le chef du groupement occupe la position de détenteur du pouvoir soit en vertu d'une appropriation, soit en vertu d'une élection ou d'un successeur désigné. Mais ses attributions de détenteur du pouvoir elles-mêmes constituent des « compétences » légales. La totalité de la direction administrative se compose, dans le type le plus pur, de fonctionnaires individuels (Einzelbeamte) (monocratie, le contraire de la « collégialité », lesquels,

- 1) personnellement libres, n'obéissent qu'aux devoirs objectifs de leur fonction,
- 2) dans une hiérarchie de la fonction solidement établie,
- 3) avec des compétences de la fonction solidement établies,
- 4) en vertu d'un contrat, donc (en principe) sur le fondement d'une sélection ouverte (frei) selon la qualification professionnelle : dans le cas le plus rationnel, ils sont nommés (non élus) selon une qualification professionnelle révélée par l'examen, attestée par le diplôme ;
- 6) sont payés par des appointements fixes en espèces, la plupart donnant droit à retraite, le cas échéant (en particulier dans les entreprises privées) réversibles de la part des patrons, mais toujours réversibles de la part des fonctionnaires ; ces appointements sont avant tout gradués suivant le rang hiérarchique en même temps que suivant les responsabilités assumées, au demeurant suivant le principe de la « conformité au rang » (Standesgemäßheit) ;
- 7) traitent leur fonction comme unique ou principale profession ;
- 8) voient s'ouvrir à eux une carrière, un « avancement » selon l'ancienneté, ou selon les prestations de service, ou encore selon les deux, avancement dépendant du jugement de leurs supérieurs ;
- 9) travaillent totalement « séparés des moyens d'administration » et sans appropriation de leurs emplois ;
- 10) sont soumis à une discipline stricte et homogène de leur fonction et à un contrôle »

Ce qui ressort de nos entretiens avec des salariés ou dirigeants de SCOP renvoie à une réalité bien différente de celle du modèle de la bureaucratie idéale théorisée par Max Weber –adjectif à entendre ici dans le sens d'absolue. Cela se traduit tout d'abord par une hiérarchie qui semble moins marquée. Joffrey Bernard, des Menuiseries de l'Ain fait ainsi référence à des flux de communication qui sont tout de même plus horizontaux que dans une entreprise classique. Il ajoute : Il n'y a pas une ligne hiérarchique qui est établie à laquelle on ne déroge pas. C'est quand même plus souple [...]. Odile Michel, de Cité Création explique qu'il n'y a pas de différences sociales, affirme qu'il n'y a pas de hiérarchie et que cela aide à communiquer. Elise Naccarato, de Chèque Déjeuner fait mention d'une hiérarchie qui est peut-être un peu estompée. Elle met également en avant la possibilité de discuter davantage avec la hiérarchie en cas de désaccord.

¹¹¹ Bauman Z., (1994), *The Rise of Reason: Bureaucracy and Business, Alone again: Ethics after Certainty* (p 9)

Ces relations hiérarchiques plus flexibles se traduisent également par une autonomie assez importante accordée au salarié dans les décisions quotidiennes. Cela apparaît clairement dans plusieurs réponses. On a une liberté d'action plus large, une plus grande autonomie (Chèque Déjeuner). L'interviewée de Cité Création évalue à quatre sur une échelle de cinq son pouvoir décisionnaire dans le champ de ses compétences. Le responsable qualité de SECAD évoque une marge de manœuvre *très large*.

Un climat de confiance mutuelle

De fait, cette certaine liberté d'action est permise par le climat de confiance qui règne dans l'organisation. Les interviewés mettent l'accent sur ce concept qui semble absolument nécessaire dans le mode de fonctionnement de la SCOP. *On n'a pas toujours un chef sur le dos qui contrôle* nous a résumé de façon imagée l'attachée de presse de Chèque Déjeuner. La notion de *confiance* apparaît également dans le discours de la cogérante de Cité Création. Le PDG de CNE met même cet élément en avant pour justifier son attachement à l'organisation : *quand on est bien dans une entreprise et qu'on se sent en confiance et qu'on se sent soutenu, on ne peut pas faire autrement que d'aimer cette entreprise*. Il transparaît même que cette confiance accordée est une condition nécessaire pour entrer ou tout du moins rester dans la SCOP. Ceci est parfaitement résumé par Didier Debauche (SECAD) : *[...] Les candidats, par rapport à un entretien classique devaient venir une première fois, une deuxième fois et éventuellement une troisième fois pour ne pas éventuellement être pris si on n'était pas sûr qu'ils viennent s'implanter ici, qu'ils avaient une fibre associative. On veut bien faire rentrer le candidat employé dans la famille et partager le gâteau de manière équitable avec lui. Mais on a besoin d'être sûr de la personne, qu'il ait prouvé des compétences, du savoir et du savoir-être.*

Les relations entre les membres de la SCOP vont même au-delà, dans certains cas, de la relation de travail. La conception classique de l'entreprise comme un simple nœud de contrats semble, par biens des égards, peu pertinente. Le lien entre les collaborateurs des SCOP paraît aller au-delà du cadre légal et formel. Cela se traduit dans les entretiens par une utilisation de vocables peu courant dans le contexte de l'entreprise : *communauté (Coopaname), famille (SECAD), relation amicale (Menuiserie de l'Ain), camaraderie (CNE)*. La proximité entre les collaborateurs se retrouve également dans le fait qu'ils se côtoient parfois dans des cadres qui sortent de celui de l'activité laborieuse : *on mange ensemble à Noël, on fait un foot de temps en temps (Menuiseries de l'Ain)*. Sur le lieu de travail, il ressort que l'accent est mis sur la bonne ambiance et une certaine simplicité dans les relations humaines : *je suis arrivée de pause déjeuner, j'ai croisé le PDG, on se dit bonjour, on se fait la bise, il me demande comment s'est passé mon week-end (Elise Naccarato, Chèque Déjeuner) ; tout le monde tutoie le patron (Menuiseries de l'Ain) ; on a une petite cantine, une petite cuisine c'est pareil, où on prend le repas et c'est très enrichissant.[...] Les gens, même s'ils n'habitent pas loin, restent pour manger le midi, parce que c'est un moment d'échanges (SECAD)*. La SCOP a tendance à se penser davantage comme un tout homogène, une *cellule* sociale, que comme un lieu, un réseau d'interaction entre des intérêts personnels. Il se dégage l'existence d'un objectif collectif, servi par une responsabilité collective.

Un objectif collectif servi par une responsabilité collective

Au travers des retours obtenus, il apparaît que la SCOP est une cellule où se tissent des liens de

solidarité et d'entraide. L'origine de cet objectif collectif sera étudiée plus loin. Toujours est-il que l'on peut noter une opposition avec l'une des caractéristiques de la bureaucratie selon laquelle, les salariés *n'obéissent qu'aux devoirs objectifs de leur fonction*¹¹². La *responsabilité collective* peut et doit se comprendre dans la coopérative, selon deux modes. Tout d'abord elle correspond au fait de ne pas *diviser* la responsabilité en fonction des degrés d'implication dans un résultat final. Ceci vaut autant pour les tâches quotidiennes que pour les prises de décisions stratégiques qui sont prises à l'unanimité ou sont votées sur le critère *un homme égal une voix*. Dans la SCOP *idéale* (à entendre de la même manière que lorsque nous avons évoqué la *bureaucratie idéale*), on ne peut se dédouaner de son implication dans ce que fait l'organisation au titre de sa fonction. Pour ce qui est des orientations stratégiques, la participation des sociétaires instaure, de fait, une responsabilité collective. Il existe des lieux de débat où l'on peut faire entendre sa voix et l'Assemblée Générale scelle, en quelque sorte, les décisions prises. C'est comme cela que l'on peut interpréter les propos d'Odile Michel : *Oui, je n'ai pas toujours été d'accord. Il y a eu des décisions difficiles à prendre. Toute seule, je ne les aurai pas prises. Je comprends que c'était mieux pour l'entreprise de prendre ces décisions. Mais j'ai eu des moments où j'étais en désaccord. [...]Après il y a une majorité qui prend les décisions. J'ai fait part des mes doutes. La majorité était dans l'autre sens. Finalement, je pense que c'était une bonne chose, mais personnellement ça m'a été difficile*. Dans l'activité quotidienne de l'entreprise, la responsabilité collective émerge également, puisque notre interlocuteur des *Menuiseries de l'Ain* nous explique que *chacun va être plus concerné par le travail de l'autre parce que c'est le même résultat pour tout le monde*. Le constat est d'ailleurs similaire pour Elise Naccarato de *Chèque Déjeuner* : *Lorsque je sollicite un directeur pour répondre à une interview, en général ils sont tous très disponibles (alors que les journalistes donnent toujours des rendez-vous du jour au lendemain, à des horaires pas possibles), alors que là où je travaillais avant, ce n'était pas du tout le cas, il fallait demander six mois à l'avance, et s'ils n'étaient pas là, c'était mon problème, alors que le but c'est l'intérêt de l'entreprise, parce que pour moi, si ils ne font pas l'interview, ce n'est pas grave*.

*L'autre acception que l'on peut donner à la notion de responsabilité collective est celle de responsabilité envers la collectivité. Autrement dit, il y a une volonté de faire en sorte de prendre en compte le bien-être des autres coopérateurs et de faire que celui-ci ne soit remis en question par aucun membre de l'organisation. C'est dans ce sens que Stéphane Veyer parle de responsabilité collective. Il l'illustre par un exemple concret du fonctionnement quotidien de la SCOP : on n'appelle pas un comptable à 18h pour lui dire « tu me fais ça pour demain matin », car le comptable il part, il va se reposer, et demain matin il sera de nouveau là. Dans certains cas, la logique de groupe va jusqu'au fait -pour reprendre la terminologie économique- de mettre l'utilité collective au-dessus de l'utilité marginale individuelle. Cela apparaît assez nettement au sein de la SCOP des *Menuiseries de l'Ain*, où les associés, en période de crise, ont décidé de sacrifier un peu les bénéfices cette année pour garder les actionnaires et les intérimaires, et ce, même s'ils savent très bien que cela va se ressentir à la fin de l'année (baisse des bénéfices à se répartir).*

Les SCOP et la notion de risques

¹¹² Cf tableau en page précédente

Dans nos hypothèses de recherche, nous avons évoqué la théorie de Jensen et Fama¹¹³ selon laquelle le regroupement de la responsabilité –à entendre ici au sens d'imputabilité-, du contrôle et de la propriété entre les mains des mêmes personnes engendrerait une attitude d'aversion au risque. Dans la mesure où la SCOP réunit ces conditions, nous avons voulu vérifier la validité de cette conception et tenter de saisir quelle pouvait être l'influence sur l'exercice d'une responsabilité sociétale.

La première précision à apporter est que les deux théoriciens assimilent la notion de *créancier résiduel* avec celle de porteur de risque. Le propriétaire est donc celui qui, seul, assume le risque d'entreprise. C'est d'ailleurs une des raisons qui ont amené à justifier leur contrôle des SA classiques. Dans un système capitaliste, il est en effet perçu à la fois *légitime* et *efficace* que la prise de risque soit récompensée. Si cette conclusion est déjà en elle-même sans doute questionnable d'un point de vue éthique, elle exige également une acceptation de la définition qui nous est donnée du risque. Car ce dernier est ici perçu purement et simplement dans son sens financier.

Nous pensons que cette définition est pour le moins biaisée, pour plusieurs raisons. Tout d'abord, s'il y a investissement, c'est qu'il y a un surplus de richesse chez l'investisseur. Les dividendes sont rarement l'unique source de revenus et il est donc peu probable que la faillite d'une activité cause des dommages irréparables chez les bénéficiaires attendus. La perte ne s'élèvera d'ailleurs, dans le pire des cas, qu'à hauteur des capitaux investis. On pourrait objecter que, notamment dans le cas des fonds de pension, la dévalorisation d'un actif puisse causer beaucoup de tort. Mais ce serait oublier que les professionnels de la finance de marché se servent de la diversification de leur portefeuille pour couvrir ce risque. Le risque actionnarial est donc à nuancer alors qu'une autre forme de risque que nous pensons déterminant semble avoir été peu ou prou négligé par de nombreux théoriciens du management : celui porté par le salarié.

Certes, dans la SA classique, ce dernier n'apporte généralement que peu de capitaux. Mais il investit bien d'autres choses : son temps, son énergie et ses efforts. Et il risque sans doute bien davantage que l'actionnaire, car il peut perdre ce qui constitue bien souvent son unique source de revenus. Cette perte matérielle peut avoir des conséquences désastreuses dans les conditions économiques dans lesquelles nous vivons, bien loin du plein emploi. Nous ne saurions également trop insister sur les conséquences morales de l'inactivité. Aussi considérons-nous que le risque de l'activité de l'entreprise est bien davantage porté par le salarié que par le propriétaire.

Ceci nous amène à nous interroger sur la formulation de la théorie de Jensen et Fama selon laquelle: *Restricting residual claims to decision makers controls agency problems between residual claimants and decision agents, but it sacrifices the benefits of unrestricted risk sharing and specialization of decision functions*¹¹⁴. Comme nous le verrons, nous constatons bien une aversion au risque –tel que défini ci-avant- dans les SCOP. Mais il paraît difficile de ne déplorer que la disparition de la prise de risque actionnariale, alors que comme nous l'explique Weinstein, dans le modèle dominant de la Société de capitaux, *le paradoxe est que la gestion pour l'actionnaire, quand elle s'impose effectivement, limite les risques pris par les actionnaires, en recherchant*

¹¹³ Fama E.F. et Jensen M.C., (1983), *Separation of ownership and control*, Journal of Law and Economics (Vol.26)

¹¹⁴ Fama E.F. et Jensen M.C., (1983), *Separation of ownership and control*, Journal of Law and Economics (Vol.26)

systématiquement à privilégier les versements des dividendes –indépendamment des résultats de l’entreprise-, alors que les nouvelles orientations de la gestion du travail font de plus en plus supporter les risques de l’activité par les salariés¹¹⁵. Ce que semblent regretter Jensen et Fama est en réalité un modèle qui accepte –voire loue- le comportement opportuniste et irresponsable des actionnaires, qui, à couvert, risque peu pour gagner gros.

Mais revenons à la SCOP. Si celle-ci est averse au risque, c’est parce que la SCOP considère ses salariés comme les bénéficiaires de son activité, et qu’elle se propose de leur assurer sécurité de l’emploi et rémunération suffisante. Ceci est notamment patent chez *Coopaname* qui permet à des porteurs de projets de démarrer une activité. La coopérative d’activités et d’emplois *mutualise une certaine forme de prise de risque.*

Afin de faire en sorte que la SCOP puisse répondre aux objectifs fixés, il lui faut pouvoir s’inscrire dans la continuité. Il y a une réelle volonté de ne pas mettre en péril la pérennité du projet commun. Odile Michel de *Cité Création* le met clairement en lumière : *Le fait d’être associé fait que l’on se sent impliqué dans l’entreprise, c’est notre entreprise. On se sent responsable de la pérennité de cette structure.* Force est de constater que cet objectif est la plupart du temps rempli puisque les SCOP que nous avons analysées avaient toute déjà une certaine ancienneté. Ceci contredit l’une des conséquences exprimées par Jensen et Fama¹¹⁶ à la tendance riscophobe induite par ce mode de gouvernance : *As a consequence, restricting residual claims to agents in the decision process leads to decisions (for example, less investment in risky projects that lower the costs of outputs) that tend to penalize the organization in the competition for survival.*

Il convient d’ajouter que les SCOP, malgré leur aversion, ne demeure pas dans l’inaction. Elles semblent tout à fait capables d’évoluer quand le besoin s’en fait sentir. Joffrey Bernard nous explique ainsi que les *Menuiseries de l’Ain* a été confrontée à des difficultés il y a cinq ans, suite à l’arrivée de la concurrence des pays de l’Est dans le secteur du bâtiment. Une véritable réflexion stratégique a eu lieu pour finalement décider de se positionner sur le segment du haut de gamme. *SECAD* tente de se positionner sur le marché de l’énergie solaire. En somme, les prises de risques calculées n’excluent pas de tenter de saisir des opportunités. La loi oblige d’ailleurs les SCOP à dédier une part minimale des bénéfices à l’autofinancement, ce qui incite à de nouveaux investissements. Chez *Chèque Déjeuner*, cette contrainte légale permet une croissance très importante de l’entreprise. C’est ce que souligne ainsi Elise Naccarato : *Et ça fait depuis 1995-1997 où ça marche bien, et depuis cette période on fait beaucoup de croissance externe puisqu’on est obligé de réinvestir les bénéfices. Donc on a une croissance extrêmement soutenue et qui ne serait pas la même si on n’était pas obligé de réinvestir les bénéfices. Là aujourd’hui, on est obligé de racheter des sociétés, de faire des investissements, d’ouvrir des filiales à l’international, etc.*

Une motivation considérable

La motivation relève de *l’action des forces qui déterminent le comportement*¹¹⁷. Plusieurs facteurs jouent sur le degré de motivation d’un salarié. Pour McClelland, les individus sont motivés par la

¹¹⁵ Olivier Weinstein, (2010), Pouvoir, finance et connaissance (pp 98-99)

¹¹⁶ Fama E.F. et Jensen M.C., (1983), *Separation of ownership and control*, Journal of Law and Economics (Vol.26)

¹¹⁷ Dictionnaire Le Robert, Dictionnaire culturel de la langue française. (Ed 2005)

satisfaction d'un besoin. Selon sa *Théorie des besoins*¹¹⁸, il existe trois besoins, les besoins de réalisations, de pouvoir et d'affiliation, et chez chaque individu un de ces trois besoins prédomine et c'est celui-là qu'il cherchera à satisfaire. L'étude de nos interviews révèle que ces besoins sont des préoccupations présentes dans le fonctionnement des SCOP, et qu'ils peuvent ainsi être satisfaits. Le besoin de réalisation renvoie à l'accomplissement, et nous avons noté que la promotion interne était très largement pratiquée au sein des SCOP que nous avons rencontrées. Par exemple Jacques Landriot, Président Directeur Général du *Groupe Chèque Déjeuner* a commencé comme commercial, de la même manière, René Deville, le PDG de la *Compagnie Nouvelle d'Electricité* était apprenti à ses débuts. Les salariés peuvent donc être motivés par cette possibilité de réussite. Ensuite, le besoin de pouvoir est relatif à l'influence que peut avoir le salarié. Dans les SCOP, justement, force est de constater le pouvoir que possèdent les salariés du fait du fonctionnement démocratique même de ces entités. La voix de chaque salarié peut influencer ainsi le débat. Juliette Rajon, de *la Maison de la Danse* nous a d'ailleurs expliqué clairement que *l'avantage c'est d'être au cœur de l'information et de pouvoir voter les résolutions*. Et enfin, le dernier besoin dont fait état McClelland, le besoin d'affiliation, renvoie aux relations sociales. Avoir des relations sociales satisfaisantes peut donc être un moyen d'être motivé dans son travail. Et c'est justement un point que soulèvent un grand nombre des personnes qui nous ont répondu. Beaucoup parlent de bonne entente, de climat agréable et de relations amicales (*Il y a un échange. Il n'y a pas de clivages, c'est plus une relation amicale* Joffrey Bernard des *Menuiseries de l'Ain*). Le modèle des SCOP semble donc pouvoir permettre à ses salariés de satisfaire au moins un des besoins proposés par McClelland ce qui leur permet d'être motivés dans leur travail.

La Théorie de l'Équité¹¹⁹ d'Adams nous donne un autre déterminant de la motivation : le sentiment de justice. D'après lui, lorsque les individus perçoivent leur condition comme étant équitable par rapport à celle des autres, ils sont plus enclins à être motivés dans leur travail. Nous avons justement cherché à savoir si les salariés des SCOP considéraient leur mode de rémunération comme étant juste, et dans tous les cas la réponse était positive. Odile Michel de *La Cité Création*, par exemple, l'entend clairement lorsqu'elle nous dit, après nous avoir détaillé le mode de rémunération, *Il me semble que c'est une bonne rétribution à l'investissement de chacun*. Il y a donc ce sentiment d'une rémunération juste, mais aussi d'une distribution équitable du travail, *Je définirai notre système comme une juste répartition du travail* nous dit Joffrey Bernard des *Menuiseries de l'Ain*. Le mode de fonctionnement des SCOP, dans le travail et la rétribution de chacun paraît alors rassembler des conditions nécessaires à la motivation des salariés.

La capacité pour les salariés à être motivés dans leur travail peut être, enfin, due à leur implication dans la vie de l'entreprise. Plus un individu est impliqué à son environnement de travail, plus il sera disposé à être motivé à faire son travail consciencieusement. Le statut des SCOP rend les salariés-sociétaires décisionnaires et acteurs de la marche de l'entreprise. Leur implication est donc manifeste, de même que la motivation qui en découle. Cela ressort notamment lors de l'interview à *La Maison de la Danse*, durant laquelle Juliette Rajon déclare : *Je pense qu'il y a une implication naturelle et de demande d'informations. Les gens s'ils ont décidé*

¹¹⁸ McClelland, D.C., (1961), *The Achieving Society*

¹¹⁹ Adams J.S., (1965), *Inequity in social exchange*

d'être actionnaires sont en attente d'informations, de participation. (...) il y a un intérêt, une curiosité, une volonté d'œuvrer pour la boîte.

Le modèle SCOP apparaît donc comme plus à même de motiver ses salariés, selon plusieurs critères différents. Les salariés sont alors plus disposés à agir au mieux dans leur travail et à s'y impliquer, aussi le développement et l'exercice d'une éthique professionnelle est –il plus accessible dans ces structures.

Des intérêts personnels qui se retrouvent dans ceux de l'entreprise

Pour que les salariés développent et mettent en pratique leur éthique professionnelle, pour qu'ils agissent de la façon la plus juste et ne se comportent pas en opportunistes, Donaldson et Davis, expliquent que selon la Stewardship Theory, les intérêts du principal et de l'agent doivent être identiques. Dans les SCOP, il est important de noter une particularité, qui réside surtout dans le partage des bénéfices. Les salariés sont tous liés à la même cause, à sa réalisation ainsi qu'à son résultat. Le bon fonctionnement de l'entreprise concerne les salaires de tout le monde, à la même hauteur. L'intérêt de l'entreprise, qui est de ne pas avoir un résultat négatif, afin de survivre, est également celui du salarié, afin qu'il puisse avoir un salaire.

Au fil de nos rencontres avec des dirigeants ou des salariés de SCOP, nous avons pu observer la mise en commun du but de l'entreprise avec les celui de chaque salarié. Il en est ressorti un lien fort entre le fait de venir travailler pour l'entreprise et dans le même pour eux même. Joffrey Bernard, des Menuiseries de l'Ain l'exprime ainsi : *Le fait d'être intéressé aux bénéfices, c'est un des points les plus importants dans l'entreprise. On n'a pas forcément besoin de motiver ses troupes comme on est obligé de le faire dans une entreprise normale. Quand on se lève le matin, on sait qu'une part des bénéfices nous sera reversée.* Chez SECAD, Didier Debauche explique que *Pour que l'entreprise vive, c'est son salaire qui est en jeu, éventuellement le résultat. Tout le monde a intérêt à ce que l'entreprise marche, et marche bien.* Clairement, les intérêts des salariés sont ceux de l'entreprise. Les comportements qu'ils adoptent pour leur travail peuvent alors s'assimiler à ceux qu'ils adopteraient pour eux-mêmes, autrement dit, ils veillent soigneusement à la bonne marche de leur entreprise.

En dehors de la préoccupation économique du résultat de l'entreprise, nous avons aussi noté une façon de penser, d'agir, qui était commune à tous les salariés d'une même SCOP. Tout le monde semble aller dans la même direction, et si un individu à des idées divergentes, il ne peut pas s'intégrer. La méthode de recrutement révèle justement cette nécessité de regarder dans la même direction. Beaucoup ont fait mention des différents qui pouvaient survenir quant à l'intégration ou au comportement de nouvelles personnes, et chacun justifie un mouvement commun auquel tout le monde adhère, et qui, finalement, assure le bon fonctionnement de l'entreprise.

Pour René Deville, PDG de *la Compagnie Nouvelle d'Electricité*, *si l'humain sait partager, il a tout à fait sa place ici*, il y a donc des traits qui doivent être commun à l'ensemble des salariés. Il semble y avoir une culture d'entreprise très marquée, Stéphane Veyer de *Coopaname*, emploie d'ailleurs ces termes lorsqu'il explique *qu'il y a une culture d'entreprise, et si quelqu'un rentre et est complètement en décalage avec cette culture, très rapidement, c'est le reste du monde de l'entreprise qui va lui faire comprendre qu'il n'est pas au bon endroit.* La convergence des principes et des intérêts personnels avec ceux de l'entreprise

apparaît comme partie intégrante des SCOP. Ce mode de fonctionnement pourrait permettre alors à chacun de s'impliquer et de faire preuve d'éthique professionnelle. Juliette Rajon, *La Maison de la Danse*, déclare d'ailleurs *le mode de fonctionnement me convient tout à fait. J'ai envie de m'impliquer dans l'entreprise.*

D'après une étude réalisée par Emna Gara-Bach Ouerdian et Chiha Caha¹²⁰ sur la relation entre la citoyenneté d'entreprise et le comportement des employés au travail, les salariés auraient plus tendance à agir en accord avec les normes et les valeurs d'une entreprise s'ils sont fiers d'y appartenir. Les individus s'identifient alors à leur entreprise et assimilent les valeurs organisationnelles à leurs propres valeurs. La fierté de l'appartenance à une entreprise pourrait alors jouer un rôle dans cet alignement des intérêts personnels et organisationnels.

Nous avons justement interrogé les personnes que nous avons rencontrées sur leur sentiment quant à leur appartenance à la SCOP. Toutes se sont dites fières d'appartenir à leur entreprise. A cette question, Odile Michel a répondu *Je suis fière de l'activité que la SCOP réalise. Je suis fière d'apporter mes capacités, mon énergie à faire qu'on puisse continuer le plus longtemps possible. Je suis fière de pouvoir dire maintenant que l'entreprise à 30 ans.* Elise Naccarato du Groupe Chèque Déjeuner, a, pour sa part, ajouté que cette fierté était finalement commune à tous les salariés (*Ils sont tous assez fiers de leur entreprise*). Ainsi, les salariés des SCOP paraissent plus enclins à adopter un comportement en accord avec les principes et les intérêts de leur entreprise.

L'identification des intérêts personnels aux intérêts de l'entreprise peut également être le résultat de l'attachement d'un individu à son entreprise. D'après des travaux réalisés par Mowday, Steers et Porter sur L'implication affective¹²¹, un individu peut s'identifier à son entreprise dès lors qu'il adhère aux buts de l'entreprise, qu'il est volontaire pour travailler afin de les atteindre et qu'il lui est fidèle. L'implication affective d'un salarié à son entreprise suscite sa motivation à bien faire son travail et à œuvrer pour le bien de l'entreprise, il fait alors preuve d'éthique professionnelle.

Nos entretiens nous ont permis de mesurer ce niveau d'attachement à l'entreprise. Stéphane Veyer, le Directeur Général de Coopaname le formule ainsi : *mon degré d'attachement est énorme (...) Le projet coopératif poursuivi par Coopaname est une partie de mon identité, c'est sûr. Ce sont mes convictions, qu'il y a dans ce projet, et celles de tous les autres aussi, on a un peu les mêmes de ce point de vue là.* L'attachement se ressent aussi beaucoup si l'on considère l'ancienneté des salariés. *Il est rare que quelqu'un parte avant la retraite chez nous. Parce qu'ils sont attachés et parce qu'ils sont concernés* (René Deville – CNE). Guy Darnet, le PDG de La Maison de la Danse, prend sa retraite fin 2011, après 30 ans de direction de cette maison (Juliette Rajon). Il en est de même pour Le Groupe Chèque Déjeuner, Elise Naccarato nous explique que l'actuel PDG est en fait celui qui a succédé à Georges Rino qui a fondé le groupe en 1974. La longévité des dirigeants ainsi que l'attachement des individus à leur entreprise est donc frappante. Le mode de fonctionnement des SCOP semble alors présenter les conditions autorisant la

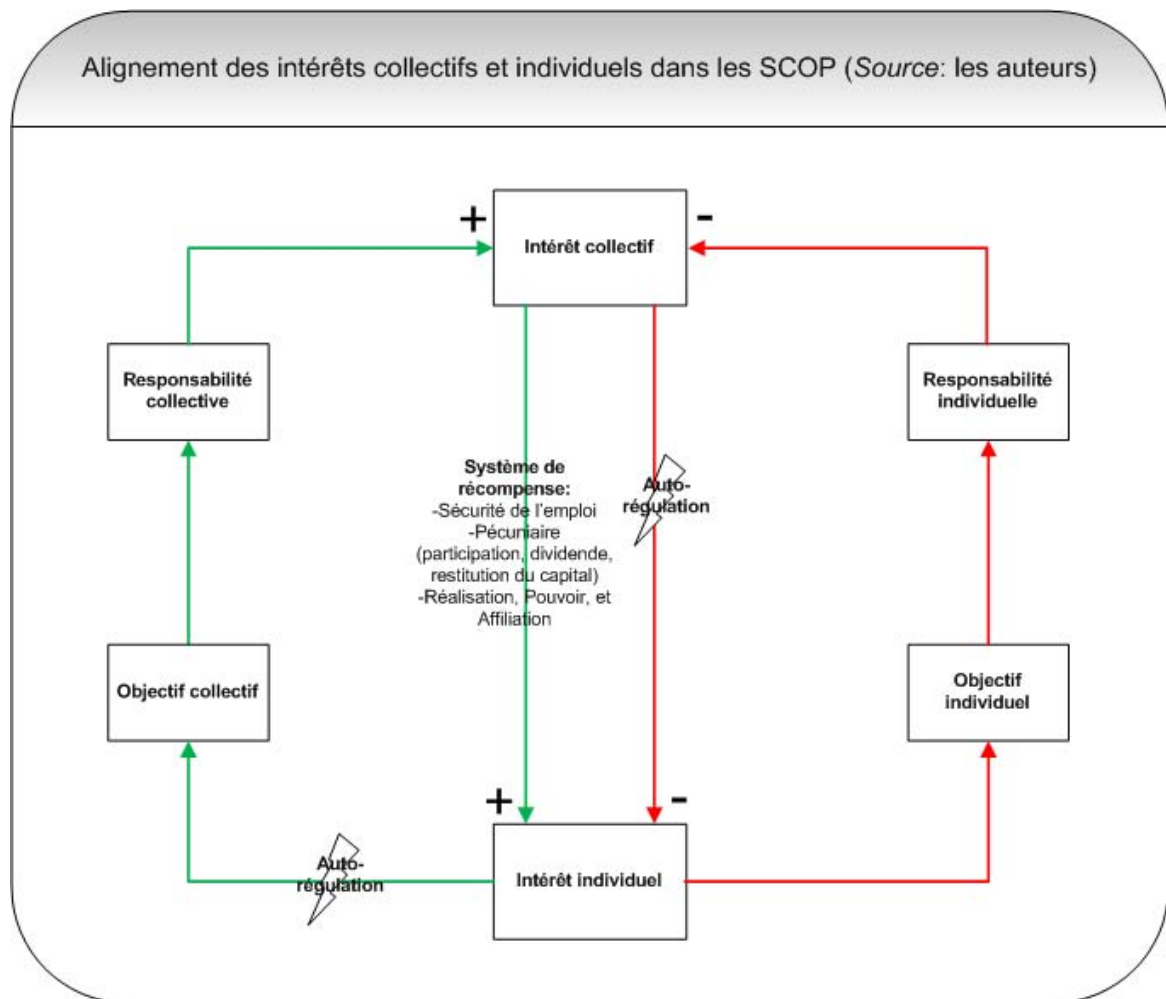
¹²⁰ Gara-Bach Ouerdian et Gaha Chiha, (2007), *Impact des perceptions de la citoyenneté d'entreprise sur l'engagement organisationnel : une approche par la théorie de l'identité sociale*, *Gestion 2000*.

¹²¹ Mowday, R. T., Steers, R. M. and Porter, L. W. (1979), *The Measurement of Organizational Commitment*, *Journal of Vocational Behavior*

motivation et l'implication des salariés dans leur entreprise. Un sens certain de l'éthique professionnelle est ainsi mis en avant.

Le tableau ci-après permet de visualiser les différentes interactions que l'on retrouve dans le fonctionnement des SCOP.

Suite à cette analyse, on remarque que les SCOP ont un mode de fonctionnement qui aligne les intérêts individuels avec ceux de l'entreprise. De cette manière, les salariés sont incités à faire preuve d'une réelle éthique professionnelle.



Une priorité donnée à l'intérêt commun

Nous avons pu voir plus haut l'importance de la motivation des salariés dans ces structures. Vroom a étudié les sources de la motivation des salariés et selon sa théorie, *the Expectancy Theory*¹²², un individu est motivé dès lors qu'il a la conviction que ses agissements, ses efforts, auront un résultat qui lui apportera une récompense attractive. Un salaire proportionnel au travail fourni, qui permet un rapport

¹²² Vroom V.H., (1964), Work and Motivation

coûts/bénéfices satisfaisant pour le salarié, influe donc sur sa motivation. Dans les SCOP que nous avons étudiées, l'aspect financier ne semble pourtant pas être ce qui prime, par exemple, les salaires évoluent moins rapidement et de manière moins importante que dans le privé, mais pourtant les salariés restent dans la SCOP pendant très longtemps. Joffrey Bernard (*Les Menuiseries de l'Ain*) nous explique sur ce sujet que *ce n'est pas facile de trouver des gérants qui vont faire le même boulot qu'un autre pour deux fois moins d'argent*. De même chez SECAD, Didier Debauche nous apprend que *beaucoup des fondateurs sont toujours là*, preuve de l'implication des salariés dans leur entreprise. La motivation des salariés résulte donc d'autres facteurs, et pourrait être liée à la particularité du fonctionnement des SCOP.

Nos analyses nous ont permis de réaliser l'importance de l'intérêt collectif au sein de ces entreprises. L'individu est donc motivé non pas uniquement par la récompense individuelle, qui serait uniquement financière, mais par la recherche de l'intérêt commun, qui peut lui apporter plus. Les salariés semblent ainsi faire preuve d'une très grande implication dans leur tâche et dans cette recherche de l'intérêt collectif. La politique au sein Groupe Chèque Déjeuner met nettement en évidence cette quête de l'intérêt commun et décourage fortement les comportements individualistes. Elise Naccarato a insisté sur la nature collective des primes, et non individuelle, *Chez nous il n'y a que des primes collectives, il n'y a pas de primes individuelles. Les salariés sont incités à travailler ensemble, ce qui les rassemble autour d'un intérêt commun* (Elise Naccarato, toujours sur le même sujet : *c'est pour favoriser le travail en équipe et éviter les rivalités. Favoriser l'échange et la synergie plutôt que le chacun pour soi*). Pour Stéphane Veyer chez Coopaname, l'intérêt collectif relève de la mutualisation du risque et donc dans la possibilité de devenir entrepreneur en sécurité (*On mutualise une certaine forme de prise de risque, il n'y a pas besoin de s'immatriculer, on prend son risque et on le dilue sur 400 personnes*). Les salariés du Groupe Chèque Déjeuner disposent aussi d'une certaine sécurité permise par le collectif, si l'on considère la caisse de solidarité, alimentée à hauteur de 3% du bénéfice par an, dont chaque salarié peut disposer en cas de problème personnel. Tous les salariés œuvrent ainsi pour l'intérêt de tous.

L'intérêt commun est le moteur de ces entreprises. Les personnes interrogées nous l'ont dit presque mots pour mots. A Cité Création, pour Odile Michel, *L'équipe va dans le même sens, le sens de développer l'activité Cité Création. Personne ne cherche à développer sa propre activité dans le groupe. C'est toujours l'intérêt collectif qui prime*. Elle rajoute par la suite : *L'intérêt collectif prime, l'intérêt de la pérennité de l'entreprise*. René Deville (la Compagnie Nouvelle d'Electricité), au sujet de des objectifs de ses collaborateurs, l'exprime ainsi : *Si on parle des chargés d'affaires, qui s'occupent de la rentabilité des chantiers, c'est une action personnelle qui travaille pour le collectif. Chacun engage donc sa responsabilité pour le bien collectif, pour l'intérêt collectif*. Enfin, Stéphane Veyer nous explique qu'à Coopaname, *On innove, on expérimente et on invente dans l'économie sociale avec un objectif de recherche de l'intérêt collectif des sociétaires*.

L'intérêt collectif apparaît comme l'affaire de tous dans ces entreprises, et comme étant central dans l'implication des salariés. Si le profit personnel ne fait pas partie de ces modes de fonctionnement, l'éthique professionnelle y a toute sa place. Le modèle des SCOP rallie les salariés autour d'un but commun, qu'ils n'hésitent pas à défendre ensuite. Nous avons appris par exemple que parmi les salariés du Groupe Chèque Déjeuner, les personnes qui sont là depuis plus longtemps défendent vraiment l'entreprise, même si le but n'est pas de l'attaquer. Et Elise

Naccarato de rajouter : *Il y a vraiment cette notion de défendre l'entreprise, de défendre ses valeurs qui est très forte.*

Ce mode de fonctionnement permet donc de développer un sens de l'éthique professionnelle conséquent, qui peut aller au-delà de l'attention portée à son propre travail, c'est-à-dire qui s'étend au travail des autres. Le partage du résultat final fait que chacun peut se sentir concerné par le travail de l'autre. Comme nous l'avions énoncé dans nos hypothèses, une autorégulation peut alors se mettre en place.

Un fonctionnement autorégulé ?

Nous venons de le voir, dans les SCOP, tous les salariés œuvrent pour l'intérêt commun. Chacun s'implique dans cette cause et veille à agir au mieux dans ce sens. Mais si chaque salarié s'investi dans la recherche de l'intérêt commun, il pourrait alors en attendre autant de ses collaborateurs. Plus concrètement, si le résultat final est partagé, le travail de chaque personne conditionne sa propre rémunération mais également celle des autres, à la même hauteur. Suite à ces remarques, nous avons souhaité étudié les relations qui peuvent alors s'établir entre les salariés, afin de voir si ce système n'engendrerait finalement pas une forme d'autorégulation.

Les rencontres que nous avons faites nous ont permis d'étudier cette question. Nous avons remarqué que c'était souvent le cas. Ceci ressort nettement lorsque Joffrey Bernard (Les Menuiseries de l'Ain) dit : *Chacun va être plus concerné par le travail de l'autre parce que c'est le même résultat pour tout le monde. Chez Coopaname, Quand il y a une petite dérive quelque part, il y a une forme de responsabilité collective pour que ça ne dégénère pas. A chaque fois que ce genre de chose se produit, il y a le groupe qui est là pour dire « ce n'est pas comme ça que ça fonctionne ici »,* explique Stéphane Veyer. Le même cas de figure est décrit par René Deville, le PDG de La Compagnie Nouvelle d'Electricité, il déclare en effet : *le but du jeu est l'intérêt général, donc quand quelqu'un tire trop la couverture vers lui et ne pense pas trop au collectif, ça ne marche pas.*

Alors que nous aurions eu tendance à assimiler cela à de la surveillance et donc à le voir de manière négative, les personnes interrogées le ressentent au contraire comme un facteur permettant un bon fonctionnement de la machine. L'implication de chaque individu au fonctionnement et aux décisions de la SCOP ainsi que le partage équitable des bénéfices permettent en fait aux salariés-sociétaires d'être sur un pied d'égalité et donc d'avoir la légitimité d'intervenir à propos du comportement d'un des leurs. Et cela est bien accepté. Durant nos entretiens, force à était de constater le climat de travail favorable dans ces structures et l'attachement de chacun à son entreprise. Aussi, on pourrait supposer que l'autorégulation est la clé du maintien de cette bonne ambiance générale.

Manifestement, le mode de fonctionnement propre aux SCOP permet une grande implication des salariés, par différents biais, ce qui se ressent dans leur motivation à agir pour le mieux et dans l'intérêt commun. Lors de notre étude des sociétés anonymes classiques, nous avons justement remarqué un manque d'implication des salariés que l'ont pouvait percevoir au travers des rapports sociétaux. Le groupe Novethic avait d'ailleurs fait ressortir cette tendance dans son rapport¹²³ sur l'étude de la place de la mobilisation des salariés dans les rapports

¹²³Novethic, (2009), Quelle Place pour la Mobilisation des Salariés dans les Rapports Développement Durable des entreprises du CAC 40 ?

développement durable de plusieurs entreprises de type SA classique. La conclusion faisait état de l'absence totale de réflexion quant à la nécessité d'impliquer les salariés aux problématiques de l'entreprise, notamment en termes de RSE, et donc à son fonctionnement.

Le dialogue social prévaut sur la hiérarchie.

Cette question traite principalement de la liberté d'expression des salariés au sein de la SCOP. Les relations de travail sont-elles classiques, avec des lignes hiérarchiques très définies et des tâches à effectuer demandées par le 'top management' ou est-ce que le modèle de la SCOP offre une alternative à ce schéma, dans le sens où les employés en tant que propriétaires peuvent contester les décisions prises ? Les résultats de nos recherches nous ont amené à avoir une vision nuancée de la SCOP sur ce point. Les SCOP représentent un ensemble d'entreprises avec des situations, des secteurs d'activités, des modes de décisions très variées. Néanmoins, les employés dans les SCOP sont dans un effort continu de recherche du compromis.

Il est rare que les décisions stratégiques, ou engageant l'entreprise sur le long terme, soient imposées aux salariés. Nos interviews ont révélé qu'il y avait une importance attachée par les SCOP à la recherche du compromis, comme l'illustre cette phrase de Stéphane Veyer, dirigeant de Coopaname : *Pour ce qui est des décisions, il n'y a pas forcément la recherche de consensus à tout prix, mais de fait, c'est ce qu'il se passe.* Cette recherche du compromis se fait dans un contexte où tous les employés tendent vers un objectif commun. Autrement dit, *on n'a pas trop de soucis au niveau de la prise de décisions. Le but du jeu est l'intérêt général, donc quand quelqu'un tire trop la couverture vers lui et ne pense pas au collectif, ça ne marche pas* (interview René Deville, CNE).

Il est aussi à noter que le compromis n'a pas lieu comme par enchantement, il est le fruit d'une concertation entre tous les acteurs de l'entreprise. Il y a une volonté d'anticiper les difficultés, les éventuelles divergences, de la part des dirigeants et des Conseil d'administration des SCOP que nous avons étudiées. *On communique comme ça, on présente les projets en amont aux associés, pour qu'ils ne soient pas pris au dépourvu* (interview René Deville, CNE). L'Assemblée Générale est l'organe où se traduit le résultat du compromis. Les décisions sont toujours prises à la quasi-unanimité. La plupart du temps, il n'y a jamais d'oppositions, de rejets des décisions prises en Assemblée. *On n'est jamais en désaccord à l'Assemblée, parce que ces assemblées on les prépare. Quand on arrive à l'Assemblée, c'est qu'on y a déjà réfléchi auparavant.* (Interview d'Odile Michel, Cité Création). Cet aspect de la préparation des assemblées, des discussions en amont ressort dans chacune de nos interviews. Nous pouvons vraisemblablement penser qu'il s'agit là d'une caractéristique forte des SCOP. C'est un des éléments marquants de leur mode de fonctionnement. Pour les décisions stratégiques, le dialogue prévaut sur la hiérarchie car les employés sont aussi les actionnaires et ont le même pouvoir que les dirigeants, sur le principe d'un homme égal une voix.

Par ailleurs, on pourrait penser à l'écueil du consensualisme. Les employés et les décideurs pourraient être pris dans un mécanisme de pensée commune. A trop vouloir écouter toutes les parties prenantes de l'entreprise, on risquerait de tomber dans un consensus mou. Mais le dialogue et la démocratie sont définitivement au centre du fonctionnement des SCOP. Ainsi, si une personne, ou plusieurs, ne sont pas d'accord avec les décisions prises lors de l'Assemblée

Générale, elles peuvent avoir recours à une action collective. Par exemple dans une SCOP de 500 personnes comme Chèque Déjeuner, Elise Naccarato nous informe *que les personnes vont consulter autour d'elles, voir s'il y a d'autres personnes autour mécontentes, et, au moment de l'Assemblée Générale, agir à plusieurs et exprimer leur mécontentement pour telles ou telles raisons*. Cette possibilité d'action collective apparaît comme l'ultime solution pour les salariés-actionnaires de faire entendre leurs voix. La plupart du temps, dans les entreprises que nous avons interviewées, les salariés-actionnaires n'avait jamais utilisé ou même penser à utiliser cette action collective. Nous pensons que la structure de l'entreprise est déterminante. Ici, Chèque Déjeuner est un groupe composé de 500 salariés-actionnaires, il est facilement imaginable la difficulté qu'il y a à organiser la démocratie au sein de cette entreprise. Dans des structures plus petites, les décisions ont le temps d'être discuté lors de réunions officielles, mais aussi et surtout lors des réunions informelles qui sont des moments riches en dialogue. La taille de l'entreprise représente une forme d'obstacle au dialogue, car plus l'entreprise est grande, moins il est évident d'impliquer tous les salariés.

Précédemment, nous étions dans le cadre des décisions stratégiques de l'entreprise, les décisions qui engagent l'entreprise sur un horizon long terme. Maintenant, nous allons analyser les résultats de nos interviews sous l'angle des décisions quotidiennes. Le premier résultat qui nous est apparu, est qu'il y a un seuil dans le dialogue entre les décisions quotidiennes et les décisions stratégiques. *Pour les décisions quotidiennes, il n'y a pas de dispositif/outil qui soit mise en place pour que à chaque fois il y ait un avis qui soit émis par les uns et les autres, un vote. Même s'il y a une transparence et une relative circulation de l'information* (Juliette Rajon, Maison de la Danse). Le top management jouit d'une véritable liberté dans la gestion courante de l'entreprise, nous avons évoqué ce résultat lors de notre première partie sur l'autonomie accordée aux employés. Cette autonomie s'applique bien entendu pour les managers des SCOP. Lors de notre interview, Juliette Rajon rajoute *toutes les décisions ne sont pas bonnes à prendre collégialement*. Ces propos montrent l'importance de la hiérarchie au quotidien dans le fonctionnement des SCOP.

Même si cette hiérarchie est bien présente et a des fonctions exécutives, il ne faut pas la caricaturer et dire qu'elle ressemble trait pour trait à une hiérarchie classique. Encore une fois, nos recherches sur le terrain nous ont amené à repenser nos positions de départ. Même si la hiérarchie est présente, nos interviews font ressortir qu'il s'agit d'une hiérarchie estompée au sens où les managers sont très présents dans la vie de l'entreprise et pour leurs employés. Le témoignage de l'ambiance de travail qui règne chez Chèque Déjeuner est significatif. Le PDG de Chèque Déjeuner est issu de la promotion interne, il reste disponible pour ces salariés et il est facile de l'aborder dans les couloirs. Cette facilité n'existe pas dans beaucoup d'entreprises. Les SCOP sont une exception. D'ailleurs, dans son interview, René Deville, le PDG de CNE, nous explique qu'il accorde beaucoup de temps au dialogue avec les employés (*Moi je passe beaucoup de temps sur les chantiers, même si ce n'est pas mon rôle*). Cette donnée à elle-seule caractérise l'ambiance de travail qui règne chez les SCOP. Certes la hiérarchie est présente dans les SCOP, c'est une vraie hiérarchie, mais il y a une réelle considération des salariés. De fait, tous les salariés interrogés au cours de notre étude admettent se sentir écoutés et consultés. La relation entre le dialogue et la hiérarchie est assez équilibrée.

Les salariés bénéficient également d'une liberté d'expression liée au fait qu'ils sont actionnaires de l'entreprise. Le top management a les mains libres pour les décisions quotidiennes, mais cette liberté a aussi des limites. Un salarié peut parfaitement exécuter une tâche qu'il juge inefficace pour l'entreprise. Après, ce salarié viendra demander des comptes aux donneurs d'ordre, mais cette fois il se positionnera en tant qu'actionnaire de l'entreprise. Contrairement à une entreprise traditionnelle, où les actionnaires-employés sont une minorité, l'employé ne peut pas demander de comptes à sa hiérarchie. L'employé n'en a pas la possibilité ou pas les moyens. Cette barrière n'existe pas dans les SCOP et modifie considérablement la donne dans la relation entre la hiérarchie et le dialogue. *Un supérieur va me dire de faire quelque chose, je le fais, mais si je vois qu'il a une attitude qui n'est pas correcte dans son rôle de sociétaire, je peux aller le voir en lui disant, pas en tant que subordonnée, mais en tant que « sociétaire et sociétaire toi aussi », donc d'égal à égal, je peux lui dire « je pense que ce que tu as fait ce n'est pas correct et en tant que sociétaire tu ne devrais pas le faire »* (Elise Naccarato-Chèque Déjeuner). On ne peut alors pas dire que le dialogue prévaut sur la hiérarchie, simplement dans les décisions quotidiennes, il agit comme un modérateur. Les décisions venant des supérieurs hiérarchiques doivent être conformes aux valeurs et aux pratiques de la SCOP, sans quoi les salariés font remonter leurs mécontentements par le dialogue.

Pour finir sur cette première conjecture concernant la relation entre le dialogue social et la hiérarchie, nous allons aborder un dernier point qui concerne la démographie et les départs en retraite des seniors dans l'entreprise. Ce point est intéressant et nous ne l'avons pas envisagé dans nos hypothèses de recherche. Toutes les entreprises sont confrontées au vieillissement de leurs effectifs. Simplement dans les SCOP, les répercussions sont différentes car les employés cotisent tout au long de leur vie professionnelle dans la SCOP, avec un pourcentage de leurs salaires qui est ajouté au capital de la SCOP. Au moment de leur départ, tout l'argent qu'ils ont cotisé doit leur être reversé. A partir de là, il y a un fossé générationnel entre les employés et/ou dirigeants historiques de la SCOP et les nouveaux arrivants, ou les jeunes travailleurs, pour définir ce qui est le risque acceptable par la SCOP. La hiérarchie et le Conseil d'Administration, dans les SCOP sont souvent constitués par des travailleurs expérimentés. La vision stratégique de l'entreprise diffère entre ces deux groupes de travailleurs : les jeunes et les seniors. *Les gens qui sont prêts de la retraite veulent capitaliser. Ils ne veulent pas prendre de risques quant au fait de pouvoir partir avec leur capital. Ils ont cotisé pendant 30 ans, ils veulent récupérer leurs apports et partir. Les jeunes, eux, veulent investir. Donc il y a forcément un couac à un moment donné entre la volonté d'investir, d'aller de l'avant, et la volonté de sauvegarder ses arrières*, explique Joffrey Bernard des Menuiseries de L'Ain. Comme il y a deux visions stratégiques différentes, il peut y avoir des points bloquants pour arriver à un compromis. L'ultime recours reste alors le vote. Pour conclure sur notre première hypothèse, nous venons de voir le seul blocage qu'il peut y avoir à la relation entre le dialogue et la hiérarchie pour les décisions stratégiques.

Grâce au dialogue, les décisions prises sont-elles plus responsables ?

Cette deuxième interrogation sur le dialogue social recouvre des aspects autour de l'utilité et de la finalité du dialogue social dans la SCOP. Auparavant, nous essayions de savoir s'il y avait plus de dialogue dans la SCOP que dans une entreprise normale. Nous avons pu voir que c'était le cas et qu'il y avait plus de dialogue social dans la SCOP que dans les SA classiques. Maintenant,

est-ce que ce dialogue permet à l'entreprise de prendre des décisions, ou d'être plus socialement responsables ?

Tout d'abord, la place laissée aux employés /actionnaires dans le dialogue sur les décisions stratégiques dépend énormément de l'organisation des organes de gestion de l'entreprise, à savoir le Conseil d'Administration et les Assemblées Générales. Selon les SCOP, l'écoute des revendications des salariés est plus importante dans leur mode de fonctionnement que dans d'autres. Mais, il est intéressant de voir que ce dialogue a un rôle très important dans l'entreprise. Il permet d'anticiper les éventuels problèmes que l'entreprise aura à rencontrer dans son avenir proche ou lointain. *On ne met personne de côté. On ne doit pas passer au travers de quoi que ce soit, à part si les gens n'osent pas s'exprimer. On ne devrait pas laisser de points sombres, non explorés. Je pense que c'est plus enrichissant.* (Didier Debauche, SECAD). Ce dialogue est directement au cœur de la stratégie des SCOP, grâce à cela elles réfléchissent à des solutions innovantes. Les préoccupations des salariés sont aussi un moteur dans la stratégie de l'entreprise. Par exemple, la quasi-totalité des SCOP que nous avons rencontrées sont impliquées dans des démarches socialement responsables, au niveau de l'environnement, de l'insertion professionnelle etc. Il est à noter que ces démarches viennent pour la plupart d'employés des SCOP. Il y a justement des gens très impliqués sur ce qui est mouvement associatif, ce qui est aides, ce qui est humanitaire. Tout ce qui touche économie et finance pur et dur ça les dépasse. *Lorsqu'ils reviennent de Mauritanie ou du Sahel, et qu'ils arrivent ici, parler de 13ème mois ou de primes d'intéressement ça les dépasse. Parlons déjà de comment faire pour ne pas qu'on dépense trop d'eau, pour économiser l'eau, l'électricité. Donc on a fait une estimation de la dépense et des coûts de la consommation énergétique du bâtiment,* explique également Didier Debauche, lors de son interview.

Ensuite, le dialogue social permet aux employés des SCOP de profiter d'un véritable bien-être au sein de la SCOP. Le critère le plus objectif que nous avons trouvé dans ce sens est l'exemple récurrent d'employés de SCOP ayant fait toute leur carrière au sein de la même entreprise. D'ailleurs sur tous les entretiens que nous avons faits, nous n'avons eu pratiquement aucun exemple de licenciements, ou de procédures aux Prud'hommes. Nous interprétons ce phénomène comme une donnée structurelle liée à liberté laissée aux employés et la place qui leur est accordée dans le dialogue social. Le dialogue permet à l'entreprise de garder ses employés et leurs savoir-faire. Cette démarche du dialogue dans les SCOP permet à l'entreprise de maintenir un niveau élevé de compétences internes dans son sein et d'être plus socialement responsable. Stéphane Véyer, de Coopaname nous dit par exemple : *Il y a une culture de l'entreprise, si quelqu'un rentre et est complètement en décalage avec cette culture, très rapidement, c'est le reste du monde de l'entreprise qui va lui faire comprendre qu'il n'est pas au bon endroit, mais pas sous la forme d'un rejet. Mais ce n'est pas « coupeur de tête », ce n'est pas violent.*

Comme dans notre première partie, notre but n'est pas d'être béat devant la simple évocation du dialogue social dans les SCOP. Le dialogue social contient des limites. Les dirigeants des SCOP que nous avons rencontrés sont conscients de ce problème. A force de vouloir impliquer le plus de gens possible sur des sujets pointus, il y a un risque que les gens n'aient pas les compétences nécessaires pour pouvoir prendre les décisions les plus responsables. Cela ressort dans l'interview de à La Maison de la Danse lorsque Juliette Rajon nous dit : *Les gens ont toujours*

un avis sur tout. Après le problème est au niveau de la fiabilité de cet avis. Encore une fois, pour les décisions qui relèvent du quotidien, je trouve qu'il n'y a pas de nécessité et parfois c'est même dangereux de prendre l'avis de chacun. Joffrey Bernard (Les Menuiseries de l'Ain), ajoute quant à lui que ce n'est pas toujours évident de penser que quelqu'un qui est très bon dans son métier d'installateurs de mobilier va savoir prendre les décisions qui seront les bonnes pour l'entreprise. Et c'est là, à mon avis, que le système SCOP atteint ses limites parce qu'il faut des gérants, des managers sensibles à l'environnement dans lequel on évolue.

Il semblerait alors que toutes les décisions ne soient pas bonnes à prendre collégalement, pourtant il est nécessaire d'avoir un dialogue au sein de la SCOP. Les SCOP arrivent avec habilité à trouver un équilibre dans le dialogue. Certains points doivent être discutés avec l'ensemble des salariés, d'autres non. Les dirigeants d'entreprise SCOP ont conscience que la SCOP, sans dialogue et démocratie, peut vite devenir une coquille vide. En d'autres termes, si une SCOP ne tient pas compte de l'avis de ces salariés, elle perd toute la richesse du dialogue et tout ce qui pourrait l'aider à être plus socialement responsable. Même si le dialogue social est en place dans les entreprises au sein desquelles nous avons mené des interviews, la plupart d'entre elles font le constat que ce dialogue n'est pas évident. Par exemple, lorsque l'on interroge Didier Debauche (SECAD) sur la possibilité pour les employés de s'exprimer, il répond *Je pense c'est une richesse pour l'entreprise, une vraie richesse. Par contre, ça demande une vraie organisation derrière. Quand je parle d'organisation, c'est pour que ça profite à l'entreprise, il faut que ce soit organisé. Pour que ce soit organisé, il faut que ce soit bien préparé. Ça veut dire un ordre du jour, préparer les projets en avance.* M. Debauche précise: *On n'est pas du tout dans l'anticipatif c'est-à-dire que souvent les gens ont les ordres du jour des CA ou de l'AG le jour même et ils n'ont pas de temps de recul. Cela multiplie les questions, ça ralentit le fonctionnement.* Le dialogue social doit être organisé pour être efficace et rendre l'entreprise plus socialement responsable.

Les limites du dialogue

L'organisation opérationnelle du dialogue dans les SCOP met en évidence certaines limites à la démocratie. Il n'est pas rare que le Directeur Général soit aussi le président du Conseil d'Administration. Cette double casquette a un poids sur la démocratie et le dialogue social. En général, le PDG de l'entreprise aura tendance à vouloir renouveler son mandat. Dans les SCOP cette tendance a pour effet de vouloir arriver au consensus sans froisser personne. Ce type de discussions peut être qualifié péjorativement de consensualiste voire démagogique. *On choisit le débat autour d'un problème dont on connaît l'issue et on vote ce qui contente le plus grand nombre. Nous allons illustrer notre propos avec l'exemple de l'achat d'une machine d'une valeur de 1 000€ dans la société SECAD : Il a fallu qu'on passe ça en Conseil d'Administration, on passé trois Conseils d'Administration à décider pour une étiqueteuse à 1 000€. Pour moi, c'est du temps perdu, il y a tellement de choses bien plus importantes à discuter en réunion. Pour moi ça c'est un frein. Il faut que la personne à la direction puisse avoir les mains libres. Normalement, elle les a, mais elle ne s'en sert pas naturellement.* Cette anecdote illustre la difficulté qu'il existe dans le cumul des fonctions de PDG et dans la SCOP cela se traduit par une réduction de la qualité du dialogue et donc des décisions moins efficaces ou socialement responsables. Néanmoins, nous n'avons rencontré qu'une seule SCOP où le modèle du PDG n'était pas présent, afin d'éviter la

concentration de pouvoir (formule de Stéphane Véyer-Coopaname). Cette limite de la démagogie est à nuancer, elle peut exister mais dans l'ensemble les cas rencontrés restent singuliers.

Nos résultats montrent donc que pour les décisions stratégiques ou long terme, le dialogue prévaut sur la hiérarchie. Dans la gestion courante de l'entreprise, en revanche, les employés respectent la hiérarchie et ses ordres, tout en gardant la possibilité de demander des comptes grâce à leur statut de sociétaire. Ensuite, nous avons vu dans un deuxième temps que le dialogue était un outil d'anticipation stratégique, une source de compétitivité et d'innovation supplémentaire pour les SCOP. Ce dialogue met en évidence aussi le bien-être des salariés, avec le nombre élevé d'employés ayant fait carrière dans la même entreprise. Toutes ces attentions accordées aux employés, grâce au dialogue, engagent indéniablement l'entreprise sur le terrain de la responsabilité. Néanmoins, nous avons identifié trois difficultés que le dialogue avait pour rendre l'entreprise plus responsable. La première difficulté est liée aux compétences des participants dans ce dialogue. On peut juger que toutes les personnes n'ont pas la formation adéquate pour prendre des décisions stratégiques. Vouloir écouter tout le monde peut remettre en cause la pérennité de l'entreprise. Il faut donc parvenir à organiser le dialogue, à le cadrer. Ce point est la deuxième difficulté que nous avons étudiée. Le dernier point bloquant est incarné par les PDG des SCOP. Leur statut les motive à vouloir être réélu. Or, pour être réélu, il faut être consensuel et peut être démagogique. Ainsi, nous pensons qu'il peut s'agir d'un obstacle à la qualité du dialogue et que cela peut gêner l'entreprise dans sa démarche d'être plus responsable.

Avant de clore la partie sur le dialogue social, nous voulons aborder le thème lié à la place des salariés non-associés au sein du dialogue social. Selon l'article 28 de la loi Auroux de 1982, la création d'un comité d'entreprise est obligatoire pour toutes les entreprises de plus de cinquante salariés. Cette institution a pour vocation la représentation des salariés, et donc la garantie de leur expression et de la prise en compte de leurs opinions dans les décisions concernant l'entreprise. La direction de l'entreprise est tenue, par exemple, de diffuser à ce comité les rapports et autres documents relatif au fonctionnement de l'entreprise, avant leur présentation en assemblée générale, afin de pouvoir en discuter. D'après l'étude du Groupe Alpha sur les rapports sociétaux, très peu de comités d'entreprise ont l'occasion de discuter le reporting social¹²⁴. Même si l'étendue de cette étude se restreint aux entreprises du CAC 40, nous pouvons nous interroger quant au pouvoir de décision des systèmes de représentation des salariés au sein des entreprises, malgré une législation en la matière. Dans les cas des SCOP, notre analyse n'a pas révélé une plus grande participation des comités d'entreprises des SCOP, par rapport à ceux des SA classiques. Mais la logique de ce type de sociétés veut que les salariés non-associés deviennent associés à court ou moyen terme, ce qui résout alors le problème liée à leur représentation.

Conclusion

La Responsabilité Sociétale des Entreprises est aujourd'hui une notion que la plupart des dirigeants d'entreprise ne peuvent plus se permettre de rejeter, voire même d'esquiver. Ce serait, d'un point de vue économique, risquer de se mettre à dos agences de notation, hommes politiques, associations et la société civile dans son ensemble. Cela engendrerait des coûts substantiels. Ainsi, le monde de l'entreprise, dans son ensemble vante ses actions envers la

¹²⁴ Groupe Alpha, (2009), Les informations sociales dans les rapports 2008

société. Mais on oublie cependant bien souvent l'essentiel, à savoir la responsabilité –que l'utilisation exclusive de l'acronyme RSE tend d'ailleurs à faire disparaître. Celle-ci est la plupart du temps remplacée par une étude qui s'apparente à celle d'une performance sociétale, construite par analogie avec la performance financière.

Pour nous, la responsabilité c'est avant tout une démarche, une réflexion humaine sur ce que je peux faire, sur ce que je veux faire, ainsi que sur l'identité et les besoins des personnes à qui je dois rendre des comptes. Pour que ma responsabilité puisse s'exercer dans une organisation, il faut que cette dernière m'offre, dans son mode de fonctionnement quotidien, la possibilité de répondre à ces trois questions. Avant de parler de RSE, il convient de se demander si elle est possible, dans la modèle de management dominant.

Ce que notre étude nous a permis de mettre en lumière, c'est que la SA classique, modèle le plus commun et le plus emblématique de la grande société de capitaux, ne permettait pas réellement l'exercice d'une RSE. Elle satisfait en effet difficilement aux trois conditions définies ci-avant et qui ont servi de base à nos hypothèses de recherche.

La raison de ce constat peut être trouvée dans la manière d'envisager le management. Dans le modèle dominant d'organisation –dont la SA classique fait partie-, Sumantra Ghoshal¹²⁵ explique en effet que la conception scientifique du management associée à une vision négative des comportements des agents a donné lieu –par un processus de double-herméneutique- à des pratiques individualistes et irresponsables. Parler de RSE dans ces entreprises devient alors quelque peu contradictoire, car comme l'exprime Ghoshal : *Our theories and ideas have done much to strengthen the management practices that we are all now so loudly condemning.*

Envisager une véritable RSE nécessiterait donc une refonte des relations de travail pour tendre vers davantage une démocratie éclairée. Or c'est ce que le modèle alternatif de la SCOP se propose de faire¹²⁶, et il semble qu'il y parvienne. Au travers de nos entretiens, nous avons découvert que le salarié de la SCOP semble avoir davantage d'autonomie et participe aux grandes orientations ce qui lui permet de reconnaître qu'il endosse une responsabilité collective. Ses intérêts individuels sont alignés avec les intérêts collectifs au moyen de deux procédés que sont l'auto-régulation et le système d'incitation. Enfin, parce que le dialogue social est au cœur du principe de la SCOP, il semble plus aisé d'intégrer l'ensemble des parties prenantes dans la prise de décisions.

Bibliographie

Adams J.S., (1965), Inequity in social exchange, exchange, in L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 2, pp. 267-299). New York: Academic Press.

Bauman Z., (1989), *Modernity and the Holocaust*, Cambridge, Polity.

Bauman Z., (1994), *The Rise of Reason: Bureaucracy and Business, Alone again: Ethics after Certainty*, London, Demos.

¹²⁵ Ghoshal S., (2005), *Bad Management theories are destroying good management practices*, [Academy of Management Learning and Education](#)

¹²⁶ Interview de Stéphane Veyer (Coopaname)

Berle A. et Means G., (1932), *The Modern Corporation and Private Property*, Harcourt, Brace and World, New York.

Bevan D., et Corvellec H., (2007), *The Impossibility of corporate ethics : for a Levinasian approach to managerial ethics*, *Business Ethics: A European Review*, Vol. 16, N°3, pp. 208–219.

Boltanski L. et Thévenot L., (1991), *Les Economies de la Grandeur*, Gallimars, NRF Essai.

Carroll A.B. , (2008), *An history of corporate social responsibility*, in Crane A., McWilliams A., Matten D., Moon J. and Siegel D.S., *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility*, pp. 19-46.

Crook C., (2005), *The Good Company*, *The Economist*, 22nd January.

Derrida J., (1996), *Apories-Mourir, s’attendre aux “Limites de la vérité »*, Galilée, Paris..

Dictionnaire Le Robert, *Dictionnaire culturel de la langue française* (Ed 2005)

DiMaggio P.J. et Powell W., (1983), *The Iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields*, *American Sociological Review*, N° 48, pp. 147-60.

Dunlavy C.A., (2006), *Social conceptions of the Corporation: Insights from the History of shareholder voting rights*, *Washington and Lee Law Review*, Vol. 63, Fall 2006, Issue 4, pp. 1347-1388.

Fama E.F. et Jensen M.C., (1983), *Separation of ownership and control*, *Journal of Law and Economics*, Vol.26, pp 301-326.

François E., (1997), *Histoire miniaturisée des coopératives ouvrières de production en France*, mémo (http://www.les-scop.coop/export/sites/default/fr/_media/documents/histoire-miniaturisee-cooperation-ouvriere.pdf).

Freeman R.E., (1984), *Strategic management: a stakeholder approach*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Gara-Bach O. et Gaha, C., (2007), *Impact des perceptions de la citoyenneté d’entreprise sur l’engagement organisationnel : une approche par la théorie de l’identité sociale*, *Gestion 2000*, N° 2.

Ghoshal S., (2005), *Bad Management theories are destroying good management practices*, *Academy of Management Learning and Education*, Vol.4, No 1, pp 75-91.

Groupe Alpha, (2009), *Les informations sociales dans les rapports 2008*

Holyoake, G.-J., (1902), *Histoire des équitables pionniers de Rochdale*, Gand.

Jensen M. et Meckling W., (1976), *Theory of the firm: managerial behavior, agency cost, and ownership structure* , *Journal of Financial Economic*, 1976, V. 3, No. 4, pp. 305-360.

Jensen M., (2001), *Value maximization, stakeholder theory and the corporate objective function*, *Bank of America, Journal of applied corporate finance*, Vol. 14, n°3

Margotta D.G., (1989), *The Separation of Ownership and responsibility in the Modern Corporation*, *Business Horizons*, 32(1), 74-77.

Matten D. and Moon J., (2008), “Implicit” and “Explicit” CSR: a conceptual framework for a comparative understanding of Corporate Social Responsibility, *Academy of management review* (Vol.33)

McClelland, D.C. , (1961), *The Achieving Society*, Princeton: Van Nostrand. McClelland, D.C..

Meyer J.W. et Rowan B., (1977), Institutionalized organizations, *American Journal of Sociology*, n°83, p.340-363.

Mitchell R.K, Agle B.R., Wood D. J., (1997), Toward a stakeholder identification and salience: defining the principle of who and what really counts, *Academy of Management Review* Vol.22

Mowday, R. T., Steers, R. M. and Porter, L. W. (1979), The Measurement of Organizational Commitment, *Journal of Vocational Behavior* , Vol. 14, pp. 224-247

Novethic, (2009), Quelle Place pour la Mobilisation des Salariés dans les Rapports Développement Durable des entreprises du CAC 40 ?

Prinz M., (2002) , German Rural Cooperatives, Friedrich-Wilhelm Raiffeisen and the Organization of Trust 1850 – 1914, XIII IEHA Congress Buenos Aires, July 2002.

Vroom V.H., (1964), *Work and Motivation*, Wiley, New York.

Weinstein O., (2010), *Pouvoir, finance et connaissance*, La Découverte, Paris.

B. La micro-finance: du micro-crédit à la micro-assurance

La micro-assurance:

MicroAssuranceRevueLitteraturelitreview.pdf

MicroAssuranceFemmeswcms_124369.pdf

MicroAssuranceAfriquewcms_124366.pdf

MicroAssuranceAfriquewcms_124366.pdf

La micro-finance:

TeachingEntrepreneurship_revision_jan2010.pdf

The_Eur.Third_sector.Barcelone.pdf

La microfinance : un état des lieux

Laurent LHERIAU - Docteur en Droit, *Epargne Sans Frontière*

La microfinance constitue un ensemble d'activités financières axées sur l'épargne et le crédit en faveur de personnes globalement non bancables qui, parce qu'elle intervient dans une profession aujourd'hui mondialement réglementée mettant en jeu l'épargne publique et la stabilité du système financier, se soumet progressivement au droit financier. La conséquence majeure est sa soumission à la supervision effectuée par les autorités monétaires et son encadrement par des normes prudentielles et comptables plus ou moins adaptées.

Les Institutions de microfinance (IMF) utilisent dans le monde l'ensemble des possibilités offertes par les réglementations financières. On en retrouve chez les banques, les établissements financiers, les institutions financières mutualistes (principalement des « coopératives d'épargne et de crédit »), les « sociétés de services » ou Intermédiaires en Opérations Bancaires (IOB). Au-delà de ces catégories traditionnelles, les législateurs ont créé depuis une quinzaine d'années de nouvelles catégories d'intermédiaires financiers spécifiques à la microfinance : IMF non mutualiste, habilitée à octroyer du crédit et le plus souvent à collecter l'épargne, et en général constituée sous la forme d'association ou de société de capitaux ; micro-IMF, le plus souvent à caractère mutualiste ou associative, en général soumise à une simple « surveillance non prudentielle » de la part des autorités ; enfin au Maghreb et en France, le législateur a limité la dérogation réglementaire à des associations de microcrédit (AMC) au champ d'activité limité en termes de montants, de durée et de type de populations finançables.

Naissance et renaissance d'un secteur

Si les concepts modernes de « microfinance » et de « microcrédit » sont apparus à la fin de la décennie 1970, l'idée de lutter contre la pauvreté et l'usure, et de promouvoir des systèmes financiers en faveur des « exclus » est très ancienne.

Au Moyen-Age, l'Eglise catholique, qui prohibait le prêt à intérêt¹²⁷, inspire en 1462 la création en Italie du premier Mont-de-piété, système de prêt sur gage permettant de lutter contre les usuriers, entendus comme des prêteurs individuels pratiquant des taux ne permettant pas à l'individu de rembourser sans s'appauvrir. Il fut introduit en France en 1637 et connu des fortunes diverses. Les caisses de crédit municipal qui ont en France le monopole du prêt sur gage en sont les descendantes¹²⁸. En ce qu'il se limite au seul prêt sur gage au profit personnes qui ne sont pas les plus pauvres (lesquelles n'ont rien à donner en gage), les Monts-de-piété ne sont néanmoins qu'un lointain ancêtre de la microfinance.

Le premier développement de systèmes financiers au profit d'une large clientèle populaire et « non bancable » remonte en Europe à la seconde moitié du XIX^{ème} siècle, avec l'apparition des réseaux mutualistes d'épargne et de crédit promus par les « pères fondateurs » du mutualisme (Raiffeisen en Allemagne dont l'Alsace-Moselle, Durand en France, Desjardins au Québec, etc.).

Initiés à partir d'initiatives sociales de notables soutenues par les églises, les premiers systèmes visent la petite paysannerie propriétaire victime des usuriers. Leur politique initiale de crédit s'est trouvée le plus souvent confrontée au manque de ressources, ce qui les a amené à développer une culture de l'épargne préalable ; rapidement celle-ci est devenue un des dogmes du mutualisme, autant par nécessité économique que par valeur morale.

Un siècle plus tard et à l'autre bout de la planète, le Professeur Yunus, confronté au même phénomène de servage économique des plus pauvres au Bangladesh, a commencé à prêter ses propres ressources à quelques villageois. Devant faire face aux mêmes problèmes de ressources, il se tourne progressivement vers les banques, puis le gouvernement et finalement l'épargne. La Grameen Bank, aujourd'hui détenue par ses bénéficiaires, a été officiellement créée en 1984.

¹²⁷ « L'argent ne fait pas de petits, de soi il est improductif » disait déjà en son temps Aristote

¹²⁸ Pour un historique des Monts-de-piété et du Crédit Municipal, voir le site Internet du Crédit Municipal de Paris : <http://www.creditmunicipal.fr>

L'intérêt du concept moderne de la microfinance est d'affirmer la primauté du crédit sur l'épargne, de l'investissement sur la thésaurisation pour sortir de la misère et promouvoir le développement.

Pour autant, la plupart des IMF, qu'elles soient issues de la tradition mutualiste ou du concept moderne de la microfinance, pratiquent aussi bien l'épargne que le crédit, voire lorsqu'elles sont habilitées à le faire, d'autres services financiers comme les virements de fonds, et la gestion de moyens de paiement (carte de retrait et de paiement, chèque).

Que faut-il réglementer ?

Issus d'initiatives en général privées, les systèmes mutualistes ont été confrontés très tôt aux problèmes juridiques. Dans un contexte où la réglementation bancaire n'existait pas encore et où le métier de banquier était donc libre prédominaient les questions relatives au statut et à la fiscalité des systèmes et des opérations. Ultérieurement, l'apparition des premières lois bancaires a contraint les réseaux mutualistes à réfléchir à leur intégration dans une réglementation financière.

Les réglementations des réseaux mutualistes en France, dont le Crédit Agricole, sont donc arrivées tôt¹²⁹, et l'on constate que lorsque des problèmes liés au statut, aux opérations autorisées ou à la fiscalité se sont posés¹³⁰, leur développement s'est trouvé contrarié, voire a pu aboutir à la disparition de certaines caisses¹³¹.

Aujourd'hui la microfinance constitue à la fois un outil essentiel au développement économique et/ou à la lutte contre la pauvreté, et un secteur d'activité qui, parce qu'il peut faire courir des risques à l'épargne publique et perturber fortement l'économie locale, intéresse au plus haut degré les autorités en charge de la régulation et de la supervision du secteur financier. Selon les pays et le taux de bancarisation de la population, la microfinance peut être « généraliste » et constitue alors une extension, voire une démultiplication de l'action du secteur bancaire, ou un mode de financement de « niche » en faveur d'une population éventuellement bancarisée mais non éligible aux financements du secteur bancaire.

Dans sa version la plus développée, elle comporte une pluralité de produits financiers (produits d'épargne, de crédit, virements de fonds, moyens de paiement, etc.) au profit d'un large spectre

¹²⁹ Le Crédit Agricole Mutuel fut une réponse apportée par l'Etat à la crise économique qui sévissait en France à la fin du XIX^{ème} siècle. Il fut institué à l'initiative du ministre Jules Méline qui fit voter une série de lois de 1894 à 1899, lesquelles organisèrent un Crédit Agricole « officiel » :

↳ la loi de 1894 crée des caisses locales de Crédit Agricole, inspirées du système Raiffeisen, entre les membres des syndicats agricoles. Ces caisses bénéficient d'avantages fiscaux et notamment de l'exonération de la patente.

↳ la loi de 1897 autorise la Banque de France à aider ces caisses de Crédit Agricole.

↳ la loi de 1899 crée des caisses régionales de Crédit Agricole, auxquelles doivent adhérer les caisses locales. C'est par les caisses régionales que transitent les aides de l'Etat.

Enfin la loi du 5 août 1920 crée l'Office national de Crédit Agricole (qui deviendra en 1926 la Caisse nationale de Crédit Agricole). La loi de 1920 donne également un statut aux caisses agricoles qui seront désormais régies par le livre V du Code Rural. Ce statut implique de nouveaux privilèges fiscaux et notamment l'absence d'impôts sur les opérations "passives" des caisses agricoles. Ces opérations passives représentent notamment les intérêts versés aux déposants.

¹³⁰ En l'absence de droit spécifique aux sociétés coopératives, et avant la loi de 1901 sur les associations, certaines caisses furent constituées sous forme de société anonyme à capital variable relevant de la loi de 1867 et par là même, fiscalisées.

¹³¹ Pour un historique de la création et du développement des réseaux mutualistes en France, voire le site internet du Crédit Mutuel : <http://www.cmma.creditmutuel.fr/presentation/histoire/>

de la population choisie essentiellement parmi les personnes n'ayant pas accès à un compte bancaire.

Se poser la question de la réglementation du secteur de la microfinance implique d'une part d'esquisser rapidement une typologie institutionnelle, financière et sociale de ces structures ; or celle-ci diffère sensiblement selon le niveau de développement d'un pays et de son secteur financier. Et d'autre part, de s'interroger sur le sens d'une réglementation particulière des IMF : pourquoi devrait-t-on les soumettre à un régime différent de celui des autres établissements de crédit, dans la mesure où si le public-cible et le montant des opérations sont différents, la nature même des opérations d'une IMF ne se distingue pas de celle des autres établissements de crédit, et en particulier des banques ?

Concrètement, le premier élément à trancher est celui de la supervision des IMF, aussi bien sous l'angle de la capacité et de la volonté des autorités à superviser ce secteur que de l'autorité compétente pour la mener à bien.

Ensuite interviennent les discussions sur l'incorporation ou non des IMF au paysage financier, aux statuts, à la réglementation financière dérivée (obligations déclaratives, normes prudentielles et de gestion), et à la fiscalité.

Un bref aperçu des réglementations contemporaines

Le développement exponentiel de la microfinance tant « moderne » que « traditionnelle » (*i.e.* mutualiste) à partir de la décennie 1980 a poussé les autorités monétaires à réfléchir à un recadrage ou à un encadrement de cette composante du paysage financier.

Un premier groupe de réglementations, mettant l'accent sur le caractère mutualiste de ce sous-secteur financier, a ainsi vu le jour. Le terme de microfinance y est d'ailleurs en général absent, au profit de celui « d'institutions mutualistes » ou de « systèmes financiers décentralisés » : dans l'UMOA¹³² avec un texte cadre fin 1993, et sur le même modèle à Madagascar en 1996, en Mauritanie en 1998, en République Démocratique du Congo (RDC) en 2002.

Le pouvoir normatif a influencé la géographie institutionnelle du secteur en favorisant les systèmes mutualistes traditionnels, sans pour autant supprimer la diversité. Dès 1993 une ouverture vers les systèmes non mutualistes a été ouverte dans l'UMOA, avec la possibilité pour ces structures d'obtenir une autorisation d'exercer pour une période de cinq ans renouvelables selon le système dit de la « convention-cadre ». Dans les autres pays de ce groupe, l'absence de possibilités pour les autres structures ont amené les autorités à réformer leur législation : instruction de la Banque Centrale aux IMF en 2003 en RDC, projets de loi relatifs à l'activité de microfinance à Madagascar et en Mauritanie.

Un second groupe a théorisé la notion de microfinance et élaboré des réglementations spécifiques aux IMF, englobant à la fois les réseaux mutualistes traditionnels et les nouveaux acteurs (associations, fondations, sociétés de capitaux). L'archétype de cette réglementation sectorielle

¹³² L'Union Monétaire Ouest Africaine regroupe le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, la Guinée Bissau (depuis 1997), le Mali, le Niger, le Sénégal, le Togo.

est le règlement 01/02/CEMAC/UMAC en vigueur depuis 2002 dans la CEMAC¹³³. Ce texte a directement inspiré la réglementation en vigueur en Guinée (Conakry), et plus largement les projets en cours à Madagascar et en Mauritanie.

Une troisième approche, pragmatique, consiste à reconnaître la spécificité d'une partie des IMF tout en cherchant à en incorporer au moins une partie dans le droit commun bancaire. Dans ces pays certaines IMF ont obtenu assez tôt un agrément en tant qu'établissement financier voire banque : BancoSol en Bolivie, CERUDET devenue CERUDEB en Ouganda, etc. Pour autant les autorités monétaires ont créé des biais spécifiques aux IMF : FFP ou Fonds Financiers Privés en Bolivie (1993), MDI ou Microfinance Deposit-Taking Institutions en Ouganda (2002), etc.

La croissance et l'institutionnalisation des plus grandes IMF font évoluer la majorité des pays vers un partage des IMF ou « systèmes financiers à destination populaire » vers une répartition entre la réglementation de droit commun et la réglementation dérogatoire : ainsi des « banques de microfinance » ou de « solidarité » se sont créées sur l'initiative publique locale en Tunisie (Banque Tunisienne de Solidarité - BTS), au Mali (Banque Malienne de Solidarité - BMS), dans l'UMOA (Banque Régionale de Solidarité - BRS) ; et sur initiative privée / internationale dans d'autres pays (PROCREDIT RDC au Congo). La présence dans certains pays (Maroc, Bolivie, etc.) de sociétés de crédit à la consommation pouvant dans certains cas financer les micro entreprises, et l'intérêt croissant de certaines banques « classiques » envers une partie de la clientèle des IMF contribuent encore davantage à brouiller les distinctions et certains axent désormais leur réflexion sur la notion de secteur financier global.

Enfin, quelques pays marqués par un secteur bancaire ayant déjà atteint sa phase de plein développement (France) ou en situation intermédiaire (Maroc, Tunisie) ont choisi, après une phase de gestation, de limiter le concept de microfinance à certaines activités de microcrédit, pratiquée par des associations, en faveur de populations bien définies selon des critères objectifs (jeunes diplômés chômeurs, titulaires de minima sociaux, micro entreprises, etc.) ; le montant et la durée du crédit sont strictement encadrés.

Une première loi relative aux associations de microcrédit est intervenue au Maroc en 1997, suivie par la Tunisie (1999) et la France (2001-2003). Elles impliquent en tout cas que la bancarisation de la population ne passe pas par la microfinance, qui ne peut leur offrir que des services de (micro)crédit. Pour autant, même dans ces pays, des banques s'intéressent à la microfinance, à titre d'action sociale ou pour améliorer leur image (France), sur initiative de l'Etat (Banque Tunisienne de Solidarité) ou pour élargir leur clientèle afin d'accompagner le développement du pays. Ici encore le classement des IMF dans certaines catégories est brouillé par la diversité des approches.

De fait, les IMF se retrouvent dans pratiquement l'ensemble des catégories d'intermédiaires financiers, qu'il convient de lister. Traditionnellement, l'on retrouve en général les catégories suivantes :

- les **banques**,

¹³³ La Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale, regroupe le Cameroun, la Centrafrique, le Congo (Brazzaville), le Gabon, la Guinée Equatoriale et le Tchad.

- les **intermédiaires financiers** centrés sur le crédit,
- les **coopératives et réseaux de coopératives d'épargne et de crédit**,
- les **intermédiaires en opérations de banque (IOB)**, ou « sociétés de services » opérant pour le compte des établissements de crédit sans se porter du croire dans la réalisation de l'opération,

Le développement de la microfinance a parfois amené le législateur à admettre de nouveaux types d'intermédiaires financiers :

- les **IMF non mutualistes**, qu'il s'agisse de structures à but non lucratif (fondations ou d'associations éventuellement reconnues d'utilité publique) ou de sociétés de capitaux, pouvant réaliser tout ou partie des opérations de microfinance. Dans cette catégorie, on compte notamment les FFP en Bolivie, et les EMF2 / Etablissements de Microfinance de la catégorie 2 dans la CEMAC ;
- les **associations de microcrédit de « niche »**, oeuvrant sur un créneau bien défini avec des perspectives de développement variables ; on recouvre dans cette catégorie le secteur du microcrédit au Maroc, en Tunisie et en France,
- dans les pays en développement, les **« micro-IMF »** le plus souvent autogérées par les bénéficiaires.

Selon les pays, les réseaux mutualistes bancaires constituent une composante parfois essentielle du secteur bancaire « classique » ou l'ossature du « financement décentralisé » (UEMOA, Guinée, CEMAC). Comprendre le sens des réglementations financières et dérogatoires appliquées au secteur de la microfinance impose donc de passer au crible un certain nombre d'éléments clés des réglementations financières afin de mettre en exergue les éléments qui, aujourd'hui comme à la fin du XIX^{ème} siècle en France, caractérisent, freinent ou favorisent le développement de ce sous-secteur.

Il convient de remarquer au passage que les choix différents retenus par les autorités monétaires compétentes sont fortement liés à l'histoire du paysage financier local, à la culture économique et sociale considérée, aux capacités de financement endogènes et exogènes du secteur de la microfinance.

Pour chaque catégorie, il convient de s'attacher aux éléments suivants :

- conditions générales d'agrément et d'activité (capital minimum, réglementation sur l'usure, etc.) ;
- fiscalité des opérations, dans l'absolu et surtout en comparaison avec les autres types d'agréments possibles ;
- réglementation financière dérivée, principalement les obligations comptables et déclaratives et les normes prudentielles ;
- organisation de l'entreprise, notamment la (les) forme(s) juridique(s) possible(s), la gestion des ressources humaines et l'adéquation de la structure avec son environnement.

Surveillance, supervision et promotion du secteur de la microfinance

Un principe aujourd’hui général est que la réalisation d’opérations d’intermédiation financière à titre professionnel (ce qui implique l’habitude et la lucrativité au sens de prestations rémunérées) relève du monopole d’une profession réglementée : il ne peut y avoir exercice d’activités bancaires par des personnes privées en dehors de la profession réglementée.

Ce principe étant rappelé, il convient d’en voir la portée et les exceptions, dans un contexte où la puissance publique n’a souvent pas la reconnaissance des populations que l’on connaît dans les Etats de tradition colbertiste.

Une première distinction conceptuelle réside entre la supervision dite « prudentielle » et la surveillance dite « non prudentielle ». Par supervision prudentielle on entend l’obligation pour les entreprises de microfinance de respecter des normes prudentielles spécifiques et de se soumettre à certaines obligations déclaratives périodiques, afin de permettre aux autorités monétaires d’exercer pleinement leur mission de contrôle et d’orientation du secteur.

A l’inverse la « surveillance non prudentielle » admet que certaines structures peuvent exercer leur activité sans contraintes prudentielles et presque sans contrôle de l’activité – cette surveillance se rapprochant du contrôle de la puissance publique sur toute activité commerciale.

L’autorité monétaire ou une structure déléguée dispose ainsi d’outils statistiques leur permettant d’effectuer certaines mesures sur l’évolution du secteur, sans faire peser sur les plus petites IMF des contraintes qui auraient tendance à les rejeter dans le secteur informel. Ainsi les Groupements d’Epargne et de Crédit à Caractère Coopératif ou Mutualiste (GEC-CCM) dans l’UMOA sont-ils simplement « reconnus », et ne sont astreints au respect d’aucune réglementation prudentielle. A Madagascar, l’avant-projet de réglementation prévoit aussi que les IMF de niveau 1 ne sont soumises qu’à une simple surveillance de la Commission de Supervision Bancaire et Financière (CSBF).

Une seconde solution, plus radicale encore, est d’admettre qu’en dessous de certains seuils l’activité ne relève pas de la profession réglementée. Rarement la réglementation va jusqu’à admettre officiellement la dérogation pour les plus petites structures (certaines coopecs en Ouganda et IMF aux Comores et au Cambodge), plus souvent il existe une forte tolérance des autorités qui laissent œuvrer les plus petites structures, associations, ONG voire structures non formalisées dans le secteur informel, au service d’une clientèle informelle.

La supervision prudentielle est semblable dans son principe à celle effectuée sur les banques, mais doit différer dans son contenu, en raison de la spécificité de l’activité et d’enjeux différents.

L’autorité de supervision est le plus souvent la Banque Centrale ou la Commission Bancaire (lorsqu’elle existe) ; le Ministère des Finances est parfois l’unique ou la principale autorité responsable quand la microfinance a été jugée marginale et non bancaire par les autorités (Maroc, Tunisie, France) ou pour d’autres raisons liées à des répartitions de tâches nationales / sous régionales (SFD dans les 8 pays UMOA).

En raison de la dispersion et du grand nombre d’acteurs, les coûts liés à la supervision peuvent être problématiques pour certaines autorités ; quelques pays ont opté pour l’assujettissement des

intermédiaires financiers au paiement de redevances, « licences » ou « taxe sur la supervision » annuelles (Bolivie, Ouganda, RDC, etc.).

Cette supervision est à la fois facilitée et rendue plus difficile en présence de réseaux mutualistes : certes l'autorité monétaire peut s'appuyer sur le travail de supervision et d'inspection des structures faïtières (fédérations) sur leurs affiliés, lorsque de telles structures existent. Mais l'absence d'actionnariat fort, intéressé à la rentabilité de la structure, la gouvernance dominée par les bénéficiaires, ont tendance à amoindrir la qualité des systèmes de contrôle interne alors que les risques de dilapidations liés aux élus augmentent. Une autorité de supervision forte et indépendante du pouvoir politique¹³⁴ est alors indispensable pour contrôler les plus grands réseaux.

Le transfert de la supervision aux autorités monétaires indépendantes ne signifie pas que les Etats n'interviennent plus pour promouvoir et structurer le développement de ce secteur : bien au contraire elle permet à celui-ci d'investir sans être suspect de confusion des genres ou de supervision partielle. Ce nouveau rôle de l'Etat dans la microfinance peut se traduire par la création d'un Ministère de la Microfinance, en charge de la définition et de la mise en œuvre d'une stratégie nationale de microfinance, à la création de fonds de développement, de refinancement ou de garantie affectés au secteur, voire à la création d'institutions bancaires publiques de microfinance et/ou de refinancement des IMF (BTS en Tunisie, BMS au Mali, BRS dans l'UEMOA).

Les banques en microfinance

La présence de banques spécialisées dans la microfinance résulte initialement de la solution « historique » retenue pour institutionnaliser les premières IMF dans certains pays hispaniques, anglophones et asiatiques¹³⁵, et du regain d'intérêt récent en Afrique francophone, soit pour des structures proches des pouvoirs publics locaux¹³⁶, soit pour d'authentiques banques de microfinance¹³⁷.

Si l'objectif des promoteurs est de bancariser les classes populaires, qu'ils disposent des moyens nécessaires à une action de grande ampleur et ne souhaitent pas s'inscrire dans l'aventure sociale mutualiste¹³⁸, cette solution est la plus logique *a priori*, si tant est que les obstacles réglementaires de toute sorte ne viennent pas rendre cette solution impossible.

Le premier obstacle réside dans le capital minimum requis pour créer une banque, de 1,5 millions € dans les pays de la zone franc à plus de 7 millions € dans des pays à revenu intermédiaire, et qui exclut les petites initiatives. Dans quelques pays la fixation de taux d'usures fixes¹³⁹ ou fonction du taux d'escompte de la Banque centrale ne permet pas à une banque de pratiquer des taux d'intérêts lui permettant de couvrir ses charges. Cette contrainte est levée lorsqu'il n'existe pas de

¹³⁴ Ce qui exclut une supervision exclusivement confiée aux Ministères des Finances, et *a fortiori* aux Ministères de l'Agriculture traditionnellement en charge du secteur coopératif rural.

¹³⁵ Bancosol en Bolivie, CERUDEB en Ouganda, Grameen Bank au Bangladesh, BRI en Indonésie, etc.

¹³⁶ BTS en Tunisie, BMS au Mali, BRS dans l'UEMOA.

¹³⁷ PROCREDIT RDC au Congo.

¹³⁸ Par ailleurs, les réseaux mutualistes des pays en développement (PED) créent parfois un Organe Financier de Réseau ou « caisse centrale bancaire », société coopérative ou société anonyme disposant d'un agrément bancaire de plein exercice et habilitée par là à effectuer toutes les opérations de banque, au profit des caisses locales et de leurs sociétaires, mais aussi d'une clientèle plus large.

¹³⁹ UEMOA : TEG maximal de 18 % pour les banques.

taux plafond ou que celui-ci est fonction du taux moyen pratiqué par la profession pour ce genre de produit.

Le second obstacle réside dans la fiscalité applicable, encore qu'un courant doctrinal estime que les clients peuvent supporter des taux élevés¹⁴⁰ et qu'en conséquence le système financier peut être assujéti à une fiscalité normale, qu'il pourra retranscrire dans le coût des services rendus à sa clientèle.

De fait, il est extrêmement rare de voir une banque défiscalisée en tout ou partie, à l'exception de certaines banques publiques. La présence, simultanément, d'exonérations fiscales au secteur mutualiste et à certaines autres IMF a pu dissuader de la création de banques de microfinance ou de la transformation de certaines IMF en banques.

La réglementation financière peut être considérée comme partiellement inadaptée, ce qui ne veut pas dire qu'elle freine le développement de l'activité de microfinance. Si les normes comptables et les obligations déclaratives, parfois hebdomadaires voire quotidiennes pour certaines opérations, renchérissent de manière conséquente les coûts d'intermédiation, d'autres sont très permissives au regard des standards internationaux en matière de microfinance.

Ainsi, le ratio de solvabilité « Cooke » ou « Mac Donough » imposant une couverture des risques (pondérés) à hauteur de 8 % par les fonds propres est plus souple que celui imposé à nombre d'IMF (de 10 à 15 voire 20 %). Le ratio de division des risques (de l'ordre de 10 à 25 % des fonds propres) ne freine aucunement l'activité de microfinance. Les normes de provisionnement des créances douteuses et litigieuses, permettant un échelonnement sur des mois voire plusieurs années, sont beaucoup plus souples que celles préconisées pour la microfinance.

Seules quelques normes, notamment relatives à la qualité du portefeuille, peuvent s'avérer relativement bloquantes¹⁴¹.

Enfin, certains établissements se heurtent à une réglementation du travail parfois rigide qui ne permet pas de servir de manière performante la clientèle populaire ; les jours et horaires d'ouverture imposés aux banques, les rigidités de traitement prévues dans certaines conventions collectives, l'absence de possibilité de modulation de salaire des agents de crédit, etc., poussent certaines banques désireuses de pénétrer ce secteur à externaliser leur « guichet » microfinance en utilisant les services d'intermédiaires en opérations de banques ou à créer une filiale non bancaire spécialisées dans la microfinance.

Les établissements financiers spécialisés en microfinance

Les établissements financiers dont l'activité se limite aux opérations de crédit, voire à certaines d'entre elles (crédit-bail, crédit à la consommation, crédit foncier) présentent des caractéristiques proches de celles des banques – notamment en matière fiscale et de gestion des ressources humaines - et à ce titre pourraient dans certains cas intéresser la fraction non négligeable des IMF ayant choisi de limiter leur activité au crédit, le plus souvent en zone urbaine et périurbaine.

¹⁴⁰ Lesquels seront toujours moins élevés que ceux pratiqués par le secteur informel et ses usagers.

¹⁴¹ Dans l'UMOA, 60 % du portefeuille de crédit d'une banque ou d'un établissement financier doit être éligible au refinancement de la BCEAO ; on estime que seul 1 % du portefeuille des IMF pourrait remplir les critères d'éligibilité.

La présence dans certains pays de sociétés de crédit à la consommation atteste de la possibilité de réaliser un grand nombre d'opérations de crédit à court terme et pour de faibles montants, dans le cadre de la réglementation des établissements financiers.

On notera que les conditions requises en termes de capital minimum sont moindres que celles imposées pour l'agrément d'une banque, voire dans quelques cas minimales¹⁴². Le taux plafond autorisé y est parfois plus élevé¹⁴³.

Le secteur mutualiste face à la microfinance

Ossature historique de la microfinance, le secteur mutualiste bancaire n'a pas vocation à se limiter à une clientèle d'exclus du système bancaire. L'évolution du secteur financier mutualiste sur un siècle en France illustre l'évolution de ces structures : de réseaux de coopératives essentiellement ruraux et villageois, le Crédit Agricole et le Crédit Mutuel ont progressivement étendu et diversifié leur activité à tous types de produits et de clientèles, rachetant même quelques banques généralistes ou dédiées aux entreprises. Les quatre grands réseaux mutualistes¹⁴⁴ sont désormais agréés en tant que banques coopératives tout en conservant chacun leur spécificité institutionnelle dans le Code Monétaire et Financier (COMOFI). Leur activité de microfinance est marginale et relève de la l'action sociale plus que d'une stratégie économique.

L'organisation mutualiste prend progressivement l'allure d'un réseau à trois voire quatre niveaux, avec des caisses locales, des unions, fédérations et une confédération. Une caisse centrale bancaire ou « organe financier de réseau » distincte de la fédération ou confédération est le plus souvent créée.

A l'opposé, le secteur financier mutualiste vise encore essentiellement une clientèle de microfinance dans les PED, même si il est parfois accusé d'être « la caisse des hommes aux larges épaules » et de ne pas toujours s'intéresser aux plus pauvres¹⁴⁵.

La caractéristique première des institutions financières mutualistes étant de débiter leurs activités avec un très petit nombre de membres (parfois quelques dizaines) et un capital réduit, voire sans capital, aucune réglementation financière ne peut leur imposer de capital minimum conséquent, sauf à interdire *de facto* la création de toute nouvelle structure non dotée en capital par la puissance publique. La plupart des réglementations ne prévoient pas de capital minimum, quelques-unes (Bolivie) l'imposant seulement pour un classement en niveaux.

Destinées à l'ensemble des IMF existantes ou à créer, les réglementations des pays en développement (PED) prévoient en général un agrément de chaque entité, ce qui permet leur désaffiliation. Rares sont les Etats ayant opté pour une politique d'agrément collectifs et d'incitation à la concentration du secteur. Cette réalité se traduit par un certain dualisme du paysage financier mutualiste, particulièrement en zone franc : dans presque tous les pays, entre un et trois réseaux mutualistes ayant bénéficié d'appuis publics et privés totalisent l'essentiel de

¹⁴² En général autour de 400-450 000 €, avec un minimum de 9 000 € pour une société de caution mutuelle au Maroc.

¹⁴³ Dans l'UMOA, le taux d'usure est fixé à 27 % pour les établissements financiers au lieu de 18 % pour les banques.

¹⁴⁴ A savoir le Crédit Agricole, qui a racheté Indosuez et le Crédit Lyonnais ; le Crédit Mutuel qui a racheté le CIC ; les Banques Populaires qui ont englobé le Crédit Coopératif, la BRED et Natexis ; les Caisses d'Épargne, mutualisées depuis la loi de 1999, avec CDC-Ixis.

¹⁴⁵ En correction à cet état de fait, certains réseaux ont lancé un produit de microcrédit solidaire spécifique aux femmes, le TPCF – Très Petit Crédit aux Femmes.

l'activité et du sociétariat, alors qu'à côté un grand nombre, voire une multitude de très petites IMF végètent.

Ainsi, il semble que l'absence de politique de regroupement forcé dans la plupart des pays n'ait pas d'impact significatif sur les quelques structures les plus importantes¹⁴⁶, mais qu'elle laisse perdurer un grand nombre de petites structures certes socialement utiles, mais sans impact macroéconomique et pour la plupart sans perspectives de développement.

Fiscalité des IMF.

Les IMF bénéficient la plupart du temps d'un régime fiscal très favorable. L'exemple type est celui de la législation des Institutions Mutualistes dans l'UMOA qui exonère à la fois les IMF en raison de leur activité d'épargne et de crédit, et les membres de ces IMF pour les opérations réalisées avec leur caisse¹⁴⁷. Non assujetties à la taxation du chiffre d'affaires (patente, TVA ou taxe équivalente), elles peuvent augmenter leur marge et/ou baisser le prix des services rendus à leurs membres. Exonérées d'impôt sur les bénéfices, elles peuvent plus facilement se capitaliser.

Cette fiscalité peut être comparée à celle dont ont bénéficié les IMF françaises pendant un demi siècle, voire un siècle. Elle se justifie par l'utilité sociale et l'efficacité avérée des systèmes mutualistes à desservir des populations et plus encore des régions délaissées par le secteur non mutualiste, particulièrement les zones rurales¹⁴⁸.

On peut considérer qu'elle constitue un équilibre entre les besoins en ressources fiscales d'Etats souvent surendettés¹⁴⁹ et un investissement de la puissance publique nécessaire au développement d'une classe moyenne et à la lutte contre la pauvreté¹⁵⁰. A un certain stade de développement pourrait cependant se poser la question de la réintroduction de l'imposition des bénéfices¹⁵¹.

La réglementation financière dérivée est un des éléments qui caractérise la différence entre le secteur bancaire et celui des IMF.

En premier, un mode de création sans capital rend initialement impossible le respect d'un ratio de solvabilité. Pour certains pères fondateurs du mutualisme, la responsabilité solidaire et illimitée des sociétaires valait toutes les garanties en capital.

¹⁴⁶ Encore que les risques de scission soient parfois importants et obligent les réseaux à consacrer une part importante de leur énergie à lutter contre les tendances centrifuges.

¹⁴⁷ Lois portant réglementation des Institutions Mutualistes ou Coopératives d'Epargne et de Crédit dans les pays membres de l'UMOA, articles 30 et 31.

¹⁴⁸ Il sera toujours plus difficile de fermer une caisse locale d'un réseau mutualiste, même excentrée et non rentable, qu'une agence bancaire, en raison du contrôle social exercé par les bénéficiaires.

¹⁴⁹ Lesquels voguent parfois de Club de Paris en Club de Londres, et de facilité structurelle d'ajustement en processus PPTE.

¹⁵⁰ Dans l'UMOA la charge fiscale des IMF est ainsi essentiellement composée de la TVA payée sur les biens et services achetés (véhicules, électricité, etc., à l'exclusion de la taxe sur le refinancement bancaire dont elles sont exonérées) et des droits de douane sur les matériels importés (véhicules, matériel informatique, voire matériaux de construction) ; par ailleurs, elles ne bénéficient d'aucune exonération sur les charges sociales et la fiscalité salariale (contributions à charge de l'employeur).

¹⁵¹ Avec éventuellement une franchise pour les premiers euros de bénéfice. En effet cette exonération se justifie moins dès lors que l'IMF a atteint une certaine taille et a pu s'être capitalisée. A titre de comparaison, à Madagascar la loi 96-020 portant réglementation des IMF limite l'exonération d'impôt sur les bénéfices à une durée comprise entre 5 et 10 années après la création.

Une telle approche par trop peu financière doit être critiquée quant à son principe et à ses effets. Sur le principe d'abord, il est faux d'affirmer qu'une IMF ne peut respecter de ratio de solvabilité élevé, dès sa création. Le mode de fonctionnement imposant une phase d'épargne préalable avant tout crédit, et le dépôt de garantie d'au moins 25 % généralement exigé pendant la durée du crédit peuvent permettre de constituer des fonds propres : en effet une IMF pourrait très bien subordonner l'octroi du crédit, non plus à un dépôt de garantie de 25 %, mais à la souscription de 15 % de parts sociales et 10 % de dépôt de garantie. Les réglementations financières admettant en général que les parts sociales soient comprises dans les fonds propres de base¹⁵² ; l'IMF pourrait dès le premier crédit respecter un ratio de solvabilité supérieur au ratio Cooke.

Ensuite, ne pas imposer de tel ratio permet à une IMF de continuer à exercer alors qu'elle est peut-être liquide mais pas solvable, sans que dans les faits la perspective d'un appel aux sociétaires soit une possibilité socialement envisageable. Certains réseaux mutualistes ont continué à exercer, à accroître même le volume de leurs dépôts alors qu'ils cumulaient les déficits et les fonds propres négatifs, jusqu'au moment où la confiance des déposants s'en étant allée, le réseau s'est retrouvé en faillite dans l'impossibilité de rembourser des dizaines de milliers de déposants.

D'une manière plus structurelle, l'obligation de respecter un ratio de solvabilité a pour effet positif d'obliger les IMF à équilibrer leurs comptes à moyen et long terme, ce qui peut aider les responsables à imposer une discipline financière à des élus parfois davantage soucieux de baisse des taux d'intérêts ou d'augmentation des engagements au risque d'une dérive du portefeuille de crédit.

IMF Ainsi, une majorité de réglementations des IMF des PED impose désormais le respect d'un ratio de solvabilité élevé, de l'ordre de 10 à 20 % des fonds propres¹⁵³.

En deuxième lieu, l'organisation mutualiste et la relative porosité des patrimoines entre entités d'un même réseau donne toute sa pertinence au concept de supervision prudentielle sur une base consolidée.

Celle-ci implique tout d'abord la fourniture de comptes consolidés par la structure faîtière ou « entité consolidante »¹⁵⁴. Si en principe elle ne dispense pas les caisses locales du respect des ratios sur une base individuelle, elle autorise l'entité consolidante à ne respecter les règles que sur une base consolidée.

En dehors de la France, rares sont toutefois les réglementations financières qui passent de l'obligation de fournir des comptes consolidés à la possibilité d'établir une consolidation prudentielle¹⁵⁵ ¹⁵⁶.

¹⁵² Eventuellement sous certaines conditions : blocage de la part sociale pendant un certain temps, imputabilité des pertes sur la part sociale en cas de besoin, etc.

¹⁵³ Avec toutefois une série d'exception pour la réglementation des Institutions Mutualistes dans l'UMOA et dans les pays du même groupe qui se sont inspirés de cette réglementation.

¹⁵⁴ Une telle obligation est systématiquement imposée par les autorités monétaires en présence d'un réseau, en sus (ou parfois en substitution) des comptes de chaque entité.

¹⁵⁵ Une solution alternative étant d'admettre que certains ratios, comme le ratio de solvabilité, le ratio de limitation des risques sur associés et administrateurs (caisses locales) et le ratio de division des risques, soient calculés de manière consolidée.

Il en résulte pour les unions/fédérations voire pour les organes financiers bancaires, une certaine difficulté à respecter certains ratios, notamment celui de division des risques et de limitation des risques sur associés et dirigeants, lorsque ceux-ci sont les caisses locales membres d'une fédération. De fait, il semblerait que cet aspect de la réglementation financière des réseaux mutualistes fasse parfois l'objet d'une non application, avec l'accord tacite des autorités monétaires.

L'organisation de l'entreprise reprend en général le modèle préconisé par la doctrine mutualiste, notamment l'organisation en trois organes (conseil d'administration, comité de crédit et organe de contrôle) composés d'élus bénévoles. A cela s'ajoute souvent une obligation légale de solidarité financière entre les entités membres du réseau.

Il convient de noter que ces rigidités ont incité certains réseaux que l'on peut qualifier de « mutualistes alternatifs » à préférer dans l'UMOA l'inconfort d'une autorisation temporaire par le biais d'une convention-cadre à un agrément stable mais rigide¹⁵⁷.

Les Intermédiaires en Opérations de Banque (IOB)

Les difficultés d'organisation ou les réticences de toutes sortes rencontrées par les banques pour intervenir en créant directement des « guichets microfinance » en leur sein ont amené à la mise en place de médiateurs entre ces institutions et la clientèle cible de la microfinance.

Ce type d'organisation qui voit se créer des « sociétés de services » entre la banque et la clientèle, connaît un certain succès en Amérique Latine où la profession ne semble pas réglementée.

Le concept est connu en droit d'inspiration francophone sous le terme d'intermédiaire en opération de banques.

« Est intermédiaire en opérations de banque toute personne qui, à titre de profession habituelle, met en rapport les parties intéressées à la conclusion d'une opération de banque, sans se porter ducroire » ¹⁵⁸ Des définitions similaires sont contenues dans les législations de l'UMOA, de la CEMAC, à Madagascar, au Maroc, etc.

La situation légale des IOB varie selon les législations :

- dans certains cas elle n'est pas prévue ; l'IOB, ne réalisant pas d'opérations de crédit, peut exercer librement au profit de l'établissement de crédit ;
- en France et au Maroc les IOB exercent sans agrément, en vertu d'un mandat délivré par un établissement de crédit ;
- dans la CEMAC, l'UMOA et à Madagascar, l'IOB ne peut exercer sans mandat et sans autorisation préalable de l'autorité monétaire ;

¹⁵⁶ Cette possibilité est même inexistante lorsqu'il s'agit d'englober une caisse centrale bancaire dans le périmètre de consolidation : les banques conservent une obligation de respecter les normes prudentielles sur une base individuelle, même si l'on pourrait envisager des adaptations pour les Organes Financiers de Réseaux coopératifs (OFR) dans l'UMOA.

¹⁵⁷ Ainsi les réseaux de Caisses Villageoises d'Épargne et de Crédit Autogérées (CVECA) sont-ils au Mali et au Burkina Faso soumis à la convention cadre, alors qu'ils sont classés dans la même catégorie que les mutualistes (EMF 1) dans la CEMAC. Il en est de même de certaines associations mutualistes de microcrédit, association sous convention cadre dans l'UMOA, EMF catégorie 1 dans la CEMAC.

¹⁵⁸ COMOFI, article L-519-1.

- enfin dans quelques rares cas il semblerait que l'IOB doive obtenir un agrément bancaire¹⁵⁹.

Aucune norme de capital n'est requise, même si l'IOB peut avoir à fournir une garantie financière délivrée par un établissement de crédit s'il est amené à manipuler des fonds. De même les questions fiscales et de forme juridique de l'entreprise relèvent du droit commun, ce qui permet aussi bien la création de sociétés de capitaux que d'associations.

L'avantage du système réside pour la banque dans la possibilité d'externaliser la fonction de relation avec la clientèle dans une sorte de sous-traitant technique, la banque conservant la maîtrise des opérations financières.

Selon le schéma choisi on peut imaginer que l'IOB soit :

- une filiale de la banque, avec éventuellement ouverture du capital à un prestataire technique de services,
- une association ou une fondation, une ONG de développement pluridisciplinaire mettant sa connaissance du terrain au service de la bancarisation de populations cibles,
- ou une structure de type mutualiste, sorte de société de caution mutuelle sans l'activité de crédit par signature.

Là réside l'avantage et la limite du concept de la société de services, car si elle permet une gestion assouplie des ressources humaines et de l'organisation du travail, en s'émancipant des questions relatives aux horaires et jours d'ouverture ou aux conventions collectives bancaires, en revanche elle ne change en principe rien à l'obligation pour la banque de respecter la réglementation financière pour les crédits qu'elle consent¹⁶⁰.

Les IMF non mutualistes et non bancaires

Cette catégorie représente l'innovation majeure du droit financier pour s'adapter à cette nouvelle réalité qu'est la microfinance. On la retrouve dans presque toutes les zones ¹⁶¹, soit sous la forme d'une catégorie d'établissement de crédit dans la loi bancaire, soit dans le cadre de textes spécifiques hors loi bancaire ¹⁶².

L'idée générale est de créer l'équivalent de petites banques ou de petits établissements financiers, dédiés à la microfinance et aux compétences restreintes en termes de produits financiers (limités au crédit, voire à l'épargne).

Par rapport aux banques et établissements financiers, les conditions d'agrément et notamment de capital minimum sont assouplies¹⁶³, de même que les questions relatives aux obligations

¹⁵⁹ Comores, avant-projet de loi bancaire en République de Guinée.

¹⁶⁰ Le cas échéant, elle demeure soumise à la réglementation sur l'usure, les services facturés par la société de services au client entrant dans le calcul du Taux Effectif Global (UMOA).

¹⁶¹ A l'exception des trois pays limitant la microfinance aux associations de microcrédit : France, Maroc, Tunisie.

¹⁶² Ainsi en Bolivie avec les Fonds Financiers Privés (FFP), sociétés anonymes d'épargne et de crédit ; dans l'UMOA avec le système de la convention-cadre pour des sociétés anonymes ou des associations ; dans la CEMAC avec les EMF catégorie 2 (SA réalisant des activités d'épargne et de crédit) et 3 (toute structure non mutualiste se limitant au crédit) ; au Cambodge, à Madagascar (IMF non mutualiste, en projet), en RDC (« société de microfinance » et « entreprise de microcrédit »), etc.

¹⁶³ Le capital minimum requis oscille entre 0 et 75 000 € dans la plupart des pays, avec un pic de près de 700 000 € pour les FFP en Bolivie

déclaratives, aux contraintes organisationnelles, aux taux d'usure éventuels. Certaines normes prudentielles peuvent cependant être plus strictes qu'en matière bancaire, notamment pour les normes de solvabilité et de division des risques.

On note que certaines réglementations ont envisagé ou envisagent de plafonner le montant de crédit pouvant être consenti par l'IMF à un même client ; ceci permettant de compléter la définition légale de la microfinance au moyen de critères objectifs et chiffrables.

Cette catégorie connaît un très important succès, tant pour les IMF associatives que pour les sociétés de capitaux, et constitue dans certains pays le « socle réglementaire commun » aux IMF.

En ce sens elle permet aux IMF de divers horizons d'exercer sans contrainte excessive, même si la question de la fiscalité y est inégalement traitée¹⁶⁴.

Les associations de microcrédit de « niche »

Non bancaires, non rentables, socialement indispensables. Tels pourraient être les qualificatifs accolés aux associations de microcrédit en France, régies par l'article L511-6 du COMOFI¹⁶⁵.

L'objectif des associations de microcrédit françaises est à la fois d'apporter un financement à un microentrepreneur, et de l'accompagner vers la bancarisation. Un « client » qui réussit est donc un client temporaire, définitivement perdu au profit du secteur bancaire.

Cette approche est aussi celle de la Fondation Banques Populaires du Maroc, la fondation devant servir de « tremplin » vers une bancarisation normale du microentrepreneur urbain.

Le principe d'une autorisation préalable est maintenu, même si les conditions ne sont aucunement comparables à celles retenues pour le secteur financier. Les Associations de micro-crédit (AMC) n'ont pas à justifier d'un capital minimum, mais plutôt d'une aptitude à gérer efficacement un portefeuille de crédit. Leur activité de crédit est plafonnée par la réglementation 166 et la liste des catégories socio-professionnelle et des activités finançables est limitativement énumérée.

La fiscalité. En France, les AMC sont assujetties au régime fiscal des associations (loi 1901), mais le calcul sur la fiscalité est en fait biaisé par le fait que les associations de microcrédit, et notamment la plus ancienne, l'ADIE (Association pour le droit à l'initiative économique), bénéficient à la fois du travail de nombreux bénévoles et de subventions publiques permanentes et considérées - à juste titre - comme étant une affectation pertinente d'une partie des dépenses publiques en faveur de la lutte contre le chômage et l'exclusion.

¹⁶⁴ Normalement une IMF - SA est soumise à la même fiscalité qu'une banque, alors que nombre de codes des impôts continuent à exonérer les associations de TVA, de patente et d'impôt sur les bénéfices en raison de l'absence de lucrativité de la structure.

¹⁶⁵ L'article L511-6 § 5 vise les « associations sans but lucratif faisant des prêts pour la création et le développement d'entreprises par des chômeurs ou titulaires des minima sociaux sur ressources propres et sur emprunts contractés auprès d'établissements de crédit ou des institutions ou services mentionnés à l'article L. 518-1, habilités et contrôlés dans des conditions définies par décret en Conseil d'État. ».

¹⁶⁶ En France, 6 000 € pour une personne dans la limite de 10 000 € par entreprise ; au Maroc, 30 000 dirhams soit 2 706 € ; en Tunisie, 1 000 dinars soit 617 €.

Au Maroc et en Tunisie, la situation est quelque peu différente et des exonérations spécifiques sont prévues, à titre temporaire pour cinq ans¹⁶⁷ ou permanentes¹⁶⁸.

La question se pose de la pérennité des très petites associations de microcrédit après la période de cinq ans ; des comportements d'opportunisme fiscal (dissolution d'une association et recréation d'une nouvelle association reprenant tout ou partie des salariés et de l'activité) pourraient tenter certains.

La réglementation financière dérivée. Soumises à une simple surveillance, ces associations sont tenues de tenir une comptabilité et de la transmettre à l'autorité de tutelle. Il ne leur est pas nécessairement imposé de norme prudentielle, et lorsque c'est le cas (en France) celle-ci vise essentiellement à garantir la solvabilité de l'entreprises au moyen de systèmes de garantie financière et de capitalisation.

Perspectives. Au Maroc, le développement proprement exponentiel de deux associations de microcrédit (association Al Amana et fondation Zakoura, 200 000 clients après 5 années d'existence) et la volonté de certaines IMF marocaines de demander la possibilité de collecter de l'épargne auprès de leur clientèle semble montrer que la stratégie réglementaire suivie depuis 1997 par le Maroc, de limiter la microfinance à des activités de microcrédit de « niche », ne suffit pas nécessairement aux attentes d'une population qui, hors des grands centres urbains, ne bénéficie pas encore d'un accès suffisant aux services des banques (commerciales ou mutualistes, comme les Banques Populaires). Le nombre de guichets d'agences bancaires par habitant au Maroc n'est d'ailleurs pas notablement plus élevé que celui du Sénégal si l'on inclut dans de dernier pays les agences des deux grands réseaux mutualistes généralistes que sont PAMECAS et le Crédit Mutuel du Sénégal.

Si le cadre actuel ne suffit pas, quelle(s) conclusion(s) en tirer ? Faut-il en déduire que la réglementation est trop stricte ? Faut-il considérer que le succès économique, social et financier d'Al Amana (par exemple) autant que ses compétences techniques avérées rendent possible une transformation institutionnelle, suivant un schéma éprouvé en Amérique Latine, et la création d'une structure disposant d'un agrément sinon en tant que banque, du moins dans le cadre du Dahir bancaire ? Faut-il au contraire maintenir les associations de microcrédit dans leur cadre actuel et promouvoir la bancarisation des populations par une extension du secteur bancaire marocain¹⁶⁹ de l'urbain vers le rural, de la classe moyenne vers les classes populaires ?

Les micro-IMF, le plus souvent autogérées

Le maintien d'une multitude de microstructures. L'engouement généralisé pour la microfinance et le microcrédit aux plus pauvres, l'existence d'un secteur financier informel puissant, fait de tontines, de « banquiers ambulants » et d'usuriers, le dynamisme des pratiques financières

¹⁶⁷ Maroc, loi n° 18-97 relative au micro-crédit 1997 articles 17 et 18 : TVA sur crédit + dons déductibles IS et IRPP + importation en franchise des droits de douanes et autres droits et taxes pour équipements et matériels.

¹⁶⁸ Tunisie, loi 99-68 relative aux dispositions fiscales régissant les micro-crédits accordés par les associations ; exonération de TVA sur les crédits consentis + de droits d'enregistrement + pas d'impôts directs.

¹⁶⁹ Et notamment des deux établissements de crédit ayant le plus vocation à desservir une clientèle populaire, à savoir le groupe des Banques Populaires du Maroc et la Caisse d'Epargne *via* les services financiers de l'établissement public Barid Al-Maghrib (*i.e.* la Poste).

mutualistes et informelles, relativisent le pouvoir normatif des Etats s'agissant d'un secteur en théorie formel, au service d'une clientèle travaillant pour l'essentiel dans le secteur informel.

De fait, sans doute est-il difficile d'interdire l'exercice d'activités de microfinance à ces microstructures tant que le secteur financier structuré, et au premier rang desquelles les grandes IMF, n'arriveront pas à desservir l'ensemble d'un territoire et à offrir à chacun la possibilité de disposer d'un compte.

Le choix de tolérer leur présence, voire de leur conférer une simple « reconnaissance » conduisant ensuite l'autorité monétaire à effectuer sur elle une « surveillance non prudentielle » a été opéré dans une majorité de pays.

Ainsi dans l'UMOA, la réglementation relative aux Groupements d'Epargne et de Crédit à Caractère Coopératif ou Mutualiste ou GEC-CCM vise-t-elle la multitude de petits groupements à caractère mutualiste qui foisonnent à la marge du secteur informel. En octobre 2004, 274 GEC-CCM étaient enregistrés auprès du Ministère des Finances du Sénégal.

En Bolivie, les coopératives ne sont pas tenues de solliciter un agrément dès lors qu'elles fonctionnent en « circuit fermé », c'est-à-dire qu'elles ne collectent pas de fonds du public.

Rompant radicalement avec la politique d'agrément collectif pour de grandes structures mise en place par la loi 96-020 relatif aux IFM, l'avant-projet de loi portant réglementation des IMF à Madagascar prévoit que les IMF de niveau 1, mutualistes ou non, ne seront soumis qu'à un simple enregistrement¹⁷⁰ ; seule une communication d'états financiers annuels pourrait être exigée ensuite de ces micro-IMF.

Dans la CEMAC, les IMF mutualistes de la catégorie 1 doivent toutes être agréées, mais celles dont le total de bilan n'excède pas 50 millions FCFA (76 000 €) bénéficient de dérogations relativement à la certification de leurs comptes et au respect des normes prudentielles.

Le stade ultime en matière d'autorisation réglementaire a été atteint aux Comores et au Cambodge, la réglementation autorisant les plus petites IMF à ne pas s'enregistrer auprès des autorités monétaires.

Le mérite de ces réglementations est à la fois de ne pas nier l'existence de cette multitude de très petits intervenants, sans pour autant leur imposer de contraintes insupportables ni leur conférer une légitimité qui laisserait accroire qu'il s'agit d'institutions financières stables et pérennes. Les termes de reconnaissance et d'enregistrement témoignent de la différence sémantique entre l'agrément d'une institution financière et l'immatriculation de microstructures.

Pour autant, il faudra sans doute de nombreuses années pour que l'ensemble de ces microstructures soit immatriculé. Là se trouveront ensuite probablement les limites de l'exercice, car s'il semble possible de les recenser, en revanche il ne semble pas possible ni même souhaitable de les voir grandir et se structurer, tant le chemin à parcourir pour les transformer en institutions financières semble important. Ces structures pourraient donc être condamnées à rendre un

¹⁷⁰ Lequel enregistrement donne aux IMF non mutualistes le droit de distribuer du microcrédit, et aux IMF mutualistes le droit de collecter l'épargne de leurs membres et de leur distribuer du crédit.

service de proximité en attendant que le développement du secteur financier les rende inutiles et les amène à disparaître.

Conclusions

L'évolution du secteur naissant de la microfinance moderne depuis près de trois décennies a sans conteste permis un bouleversement du secteur financier, permettant d'étendre le champ de la finance. On constate toutefois que si les structures les plus importantes sont largement professionnalisées et supervisées, d'autres demeurent plus proches du secteur informel qu'elles servent. Il n'existe donc pas une mais des réglementations de la microfinance, le critère de distinction principal résidant probablement dans la taille de l'IMF et sa capacité à répondre à des demandes d'informations financières en provenance des autorités de supervision.

Au-delà d'une certaine taille, l'IMF en tant qu'entreprise présente ou devrait présenter toutes les caractéristiques d'un intermédiaire financier « classique » :

- Une rigueur comptable et financière, et une croissance des obligations y relatives avec le nombre et la taille des opérations ;
- Une cohérence de l'organisation interne, notamment du système de contrôle interne et pour le secteur mutualiste une stabilisation des relations caisses locales / structures de réseau ainsi que des relations élus / techniciens salariés ;
- Une cohérence de la structure par rapport au milieu social et à sa clientèle-cible, à savoir une « appropriation » de l'IMF par les bénéficiaires, que cette appropriation soit de simple intérêt économique (relation IMF / clients bien comprise) ou vise à une prise en charge de l'IMF par les bénéficiaires (coopérative, caisse villageoise autogérée, association mutualiste).

Par ailleurs, l'évolution du secteur permet de mener des réflexions sur de nouvelles « frontières » financières, en particulier :

- Sur les centrales des risques en matière de microfinance,
- Sur la diversification non bancaire de l'IMF vers la microassurance, vers le conglomérat d'activités intégrées selon un concept de « groupe multi-services »,
- Sur le financement de la pérennité de la microfinance structurellement « non rentable » : zones géographiques trop difficiles, secteurs à risque trop élevé mais jugé nécessaires au développement économique comme le capital-risque, le financement des jeunes diplômés, voire la mésofinance.

Eléments de bibliographie

Taillefer B. (1996), *Guide de la Banque pour tous : Innovations Africaines*, Karthala, Paris.

Lhériau L. (2003), *Le droit des Systèmes Financiers Décentralisés dans l'UEMOA*, thèse de droit privé, Université de Picardie Jules Verne, Amiens.

Lhériau L. (2002), « La microfinance commerciale en zone urbaine : quelles possibilités et quelles perspectives en zone franc ? », in *Techniques Financières et Développement*, n° 68, septembre.

Yunus M. (1997), *Vers un monde sans pauvreté*, Editions J-C Lattès, Paris.

C. Microfinance-Leçons du Sud, JM Servet « microfinance-sud-servet.pdf »

D. A propos de la crise du microcrédit dans l'État indien d'Andhra Pradesh à l'automne 2010

Document de travail 2010.11.12 Jean Michel Servet (IHEID. Genève) Jean-Michel Servet est professeur d'études du développement à l'IHEID de Genève. Il collabore au Programme ANR IRD RUME *Rural microfinance and employment: do processes matter?* . Il est associé au programme *Labour, Finance and Social Dynamics* du French Institute of Pondicherry (Inde), à l'unité mixte de recherches Développement et sociétés de l'IRD et de l'université Paris 1, ainsi qu'au CERMI (Institut Solvay) de l'université libre de Bruxelles. Il est l'auteur notamment du *Grand Renversement. De la crise au renouveau solidaire* Paris, Desclée de Brouwer, 2010 et de *Banquiers aux pieds nus*, Paris, Odile Jacob, 2006. <http://www.rume-rural-microfinance.org/spip.php?auteur10>

En août 2010, douze ans après sa fondation en tant qu'association, l'entrée en bourse de l'institution de microcrédit SKS (Swayam Krishi Sangam) a été présentée dans de nombreux médias, en Inde et à travers le monde, comme une étape importante dans l'histoire de la microfinance et un nouveau symbole de son succès : certains mettaient surtout en avant une valorisation équivalent à 1,5 milliards de dollars et l'emploi de 21 000 collaborateurs ; d'autres le fait qu'elle serve environ sept millions de clients alors qu'ils n'étaient que 111 000 en 2002. Deux mois plus tard, la presse locale a fait état du suicide d'une cinquantaine de ses clients, surendettés et harcelés par les agents de crédit¹⁷¹. Certains clients ont alors attaqué quelques-unes de ses 2000 agences. Des leaders politiques locaux, ont pris fait et cause pour ce mouvement en incitant à ne pas rembourser les prêts. Dans ce contexte, le gouvernement local a ordonné la suspension temporaire de la collecte des remboursements des prêts¹⁷² et les banques commerciales ont gelé les avances faites aux institutions de microcrédit¹⁷³. L'effet tache d'huile au mieux, boule de neige au pire, sur l'ensemble du secteur microfinancier indien peut être important puisque l'Andhra Pradesh représente 30 % de l'encours des micro prêts de l'ensemble de l'Union indienne.

Comprendre ces événements nécessite de les inscrire dans la dynamique du microcrédit tant en Inde qu'à travers le monde depuis dix ans. La crise que connaît cette institution de microcrédit dans l'État indien d'Andhra Pradesh et par ricochet d'autres institutions locales de microfinance n'apparaît pas alors comme un cas isolé. En 2008-2009, des institutions de microcrédit au Nicaragua, au Maroc, en Bosnie-Herzégovine et au Pakistan notamment ont, elles aussi, connu une montée brutale de la proportion de prêts non remboursés. Il est tentant de se rassurer en pensant que cette situation a pour principale cause leur seule mauvaise gouvernance et qu'il serait facile par une meilleure gestion et concertation d'y remédier ou que la crise serait due au populisme des autorités politiques portant atteinte par clientélisme aux intérêts du secteur. Il serait tout aussi

¹⁷¹ Les témoignages de ces pressions sont donnés notamment par Ramesh S. Arunachalam, « What is Coercion in Repayment : a Client Perspective from Indian Micro-Finance », dans <http://microfinance-in-india.blogspot.com/2010/11/what-is-coercion-in-repayment-client.html> (2010, Nov. 12).

¹⁷² Parmi les nombreux articles : <http://gulfnnews.com/news/world/india/andhra-pradesh-to-draft-law-to-protect-borrowers-1.696662>. Cette décision du gouvernement local, contestée du point de vue légal et réglementaire par les institutions locales de microcrédit, a été pour elles l'occasion d'un front commun, alors que certains de leurs responsables et agents de crédits ne se privaient pas jusque là de critiquer les méthodes de SKS.

¹⁷³ Amy Kazmin, « Microfinance warns of collapse over credit freeze », *Financial Times*, Oct. 26, 2010. Ces fonds viennent en majorité des banques publiques (43 %), des banques privées (36 %) et des investisseurs institutionnels (17 %)

erroné de penser que toutes les institutions de microcrédit sont atteintes d'un même vice, en quelque sorte congénitale à l'activité même du microcrédit.

Refuser de dresser un diagnostic approfondi des causes de ces crises, désormais à répétition dans le secteur depuis la crise bolivienne de 1999, est irresponsable. Certes chaque crise a ses spécificités locales. Mais ne pas comprendre leurs points communs et leurs différences c'est risquer de les voir se reproduire et, à la suite d'amalgames sommaires, de porter de plus en plus atteinte à l'image même de l'ensemble des activités microfinancières. Si tel était le cas, le danger serait grand de voir jeter le bébé avec l'eau du bain et ainsi de faire disparaître aussi le grand nombre d'organisations utiles pour offrir des services financiers à ceux qui en ont désormais un fort besoin pour vivre. Leur apport essentiel n'est pas, comme cela a été répandu longtemps à tort, de réduire la pauvreté ; l'impact en ce domaine se révèle de plus en plus limité¹⁷⁴. La fin de cette illusion est une autre atteinte à l'image du microcrédit¹⁷⁵. Mystifier l'opinion publique sur l'efficacité réelle du microcrédit et cacher ses limites peuvent permettre à quelques courtiers en développement de continuer s'enrichir et à monopoliser les médias en se targuant de « lutter contre la pauvreté ». C'est aussi risquer de tuer ce qui serait pour certains la poule aux œufs d'or des Objectifs du Millénaire. C'est surtout précipiter la disparition à moyen et long terme de services financiers devenus indispensables aujourd'hui pour vivre, alors qu'une large fraction de la population mondiale en est (encore) exclue¹⁷⁶.

Les raisons de la crise actuelle du microcrédit sont beaucoup plus complexes et beaucoup plus profondes qu'une mauvaise gestion de quelques institutions. Elles éclairent pourquoi dans les zones du Nicaragua, d'Andhra Pradesh et du Pakistan atteintes par des refus de rembourser les prêts, les mouvements ont été organisés par des groupes de pression, politique dans les deux premiers, et islamiste dans le troisième, alors que la montée des impayées apparaît plus spontanée en Bosnie Herzégovine et au Maroc par exemple. Il est tentant d'opposer les interventions de politiques ou d'idéologues contre la microfinance, à une activité qui par nature serait neutre puisqu'elle serait seulement technique. Les institutions de microfinance à but lucratif, comme celles à but non lucratif, sont traversées par les combats idéologiques et politiques, en Inde comme ailleurs. Au Mexique par exemple l'expansion de la Banque Compartamos a été appuyée par les Légionnaires du Christ (un mouvement de la droite de l'Eglise catholique analogue à l'Opus Dei) combattant les prêtres de la théologie de la Libération, qui eux soutenaient dans des zones à faible revenu du pays l'essor de caisses d'épargne et de crédit à caractère mutualiste. Les divers mouvements de la microfinance indienne sont tout autant instrumentalisés dans les combats politiques locaux, selon des regroupements que les observateurs extérieurs ont beaucoup plus de mal à saisir parce qu'ils dépassent une opposition classique de type gauche/droite. Certains ne se privent pas d'opposer les organisations de

¹⁷⁴ A propos des illusions en ce domaine sur la Grameen Bank voir : Ahmad Qazi KHOLIQUZZAMAN (ed.), 2007, *Socio-Economic and Indebtedness-Related Impact of Micro-Credit in Bangladesh*, Dhaka, The University Press Limited, 65 p. D. Roodman, J. Morduch (2009). *The Impact of Microcredit on the Poor: Revisiting the Evidence*. Working Paper, No. 174, Center for Global Development.

¹⁷⁵ Voir par exemple l'article de Patrick Bond dans *Himal Magazine* (Octobre 2010) réfutant les exemples emblématiques de la Grameen Bank en s'appuyant sur les travaux de terrain au Bangladesh de Milford Bateman (Overseas Development Institute, London). Patrick Bond, « The Danger of Grameenism », **Khorshed Alam**, « **Reputation and reality** », Oct. 2010, *Himal Southasian*, http://www.himalmag.com/The-danger-of-Grameenism_nw4752.html.

¹⁷⁶ CGAP, 2009, *Financial Access 2009. Measuring Access to Financial Services Around the World*, Washington, World Bank Group, 2009.

microfinance aux programmes publics de lutte contre la pauvreté en affirmant que les autorités politiques sont hostiles aux premières parce qu'elles nuiraient à l'affichage médiatique et au contrôle des populations mises sous protection par l'État. Le simplisme de l'argument ne résiste pas aux observations de terrain qui montrent que les versements des programmes publics contribuent par cette diffusion de ressources monétaires dans les zones d'implantation à ... solvabiliser les clients du microcrédit. Ces institutions bénéficient donc indirectement de la manne publique. À cela s'ajoute, que de nombreux travaux ont montré que les programmes publics et d'organisation de la société civile en matière d'éducation et de santé notamment étaient plus efficaces pour diminuer les taux de pauvreté que le microcrédit lui même. Une plus grande coopération et des partenariats en ces domaines s'avèrent plus encore nécessaires. L'État, à ces divers niveaux, peut notamment soutenir l'indispensable accompagnement du microcrédit et permettre l'implantation de services de microfinance dans des zones où les densités de population, les types d'activités et les niveaux de revenu font qu'ils peuvent difficilement être rentables sans imposer aux populations des niveaux d'intérêt difficilement compatibles avec les marges dégagées par leurs activités génératrices de revenus.

Crise et commercialisation de la microfinance

Certains ont mis en avant comme cause première de la crise indienne la transformation de projets à caractère humanitaire et sociaux en institutions à but lucratif. Les défenseurs de la commercialisation affirment au contraire que celle-ci était indispensable pour appuyer le développement de l'offre de microcrédits. Ils se réfèrent souvent à un autre exemple : celui du Mexique avec Compartamos et Financiera Independencia qui, grâce à ces apports extérieurs, ont connu une expansion très forte de leur volume d'activités. Il est toutefois toujours dangereux de mettre en relation deux événements pour faire de l'un la cause principale de l'autre. On pourrait tout aussi bien prétendre que le secteur a attiré des placements à but (très) lucratif parce qu'il connaissait une forte expansion et que la réglementation a permis le développement de ces institutions à but lucratif. L'hypothèse d'une implantation dans les zones où les institutions de microcrédit peuvent connaître une croissance très rapide par des marges élevées se trouve appuyée par le fait qu'on observe une forte concentration des institutions dans certains espaces et leur quasi absence dans d'autres¹⁷⁷.

N'oublions pas que le Maroc a lui-même connu une expansion très forte de son secteur de microcrédit alors que ses institutions ont conservé, par contrainte des pouvoirs publics, une forme associative ou de fondation. Il est donc totalement faux de prétendre que conserver une forme non lucrative conduit nécessairement à une stagnation des institutions et à une croissance très faible du secteur. Le cas marocain montre au contraire que cela n'a empêché ni d'attirer des placements bancaires dans le secteur, ni la quasi faillite d'une des plus importantes institutions marocaines, la fondation Zakoura. Elle a dû être absorbée par la fondation marocaine Banque Populaire pour le microcrédit sous la pression des autorités publiques inquiètes de l'éclatement d'une crise risquant de toucher l'ensemble de la microfinance marocaine.

Ce qui paraît par contre certain est que les placements à but essentiellement lucratif dans le secteur et la concurrence obligent les institutions d'une part à se positionner dans les secteurs apparaissant comme les plus rentables et d'autre part à dégager des marges importantes. La

¹⁷⁷ La démonstration a été faite de manière très fine dans sa thèse par Cyril Fouillet à partir de l'exemple indien (Université Libre de Bruxelles, CERMI, 2009).

première contrainte conduit à une concentration géographique de l'offre de microcrédit et, du sommet à la base des organisations, à une course aux clients. Cette compétition permet à ceux-ci de cumuler les prêts auprès de diverses institutions, voire de pratiquer la cavalerie en empruntant à l'une pour rembourser l'autre. Pour ce qui est des marges, certes elles sont assurées par des gains de productivité et la recherche permanente d'efficacité. Mais, plus encore par les taux d'intérêt versés par les clients : soit ceux-ci alimentent les dividendes versés ; soit ils permettent d'augmenter la capitalisation de sociétés qui voient leur valeur augmenter. La question n'est pas de se demander de façon abstraite si ces taux sont élevés. L'essentiel est de savoir si ces taux d'intérêt sont supportables par les emprunteurs. Mais ici tout dépend évidemment des revenus dégagés par ceux qui empruntent. Quand les marges commerciales sont de 150 %, il est supportable d'emprunter, même à 100 % ; quand les rendements des activités sont de 8 %, c'est s'appauvrir que d'emprunter même à 25 %... Les conditions locales en particulier les types d'activités de production et d'échange expliquent les différences. Ajoutons ici que les gains de productivité des institutions de microfinance peuvent être induits par leurs investissements massifs dans les technologies de l'information. Là encore, le coût de cette croissance et de ces investissements est reporté sur les emprunteurs. Si ceux-ci ne bénéficient pas de baisse possible des taux d'intérêt, les marges sont accaparées par les prêteurs, par les services techniques d'accompagnement et par les gestionnaires des institutions. Début novembre, sous les pressions des autorités politiques les institutions de microcrédit ont subitement accepté une baisse de leur taux d'intérêt et ont même déclaré que ces nouveaux taux leur permettraient de perpétuer leurs activités. On peut évidemment se demander pourquoi elles n'y ont pas pensé avant pour en faire bénéficier leurs clients... La chute de la valeur de l'action de SKS est peut être une réponse : cotant 1100 roupies à la mi août, elle s'était envolée à 1400 en septembre et elle est retombée à moins de 1000 fin octobre début novembre.

L'illusion sur le caractère solidaire de nombreuses organisations de microfinance est souvent entretenue par l'utilisation de la technique du microcrédit de petits groupes dont les membres se portent mutuellement caution. Cette technique, pour beaucoup de néophytes emblématique du microcrédit, a surtout pour objet de diminuer le risque du prêteur, et de moins en moins de répandre un esprit de solidarité et de servir de base à des politiques de développement par la participation. On constate d'ailleurs qu'elle est en régression au bénéfice de prêts individuels. Il est de ce point de vue révélateur que des institutions cotées en bourse, comme SKS ou Compartamos, y fassent massivement recours alors que la majorité des caisses mutualistes d'épargne et de crédit diffusent principalement ... des prêts individuels.

Le drame, si l'on peut dire, de certaines organisations de microfinance est qu'elles en sont venues à confondre les fins et les moyens. Au départ, elles ont pu incarner d'authentiques défenseurs des droits humains et des combattants pour le progrès. Leurs leaders ont rencontré la microfinance comme une technique donnant les moyens de cette émancipation. Puis progressivement, elles ont été transformées en institutions financières dont l'objectif social premier est graduellement passé au second rang jusqu'à paraître en pratique dans les relations avec leurs clients quasiment oublié, si ce n'est dans leur politique vis à vis des médias. De ce point de vue, il est possible de les comparer aux mouvements de guérillas en Amérique latine et en Asie qui ont mobilisé le trafic de drogue et d'armes pour se donner les moyens de leurs actions d'émancipation de groupes sociaux exclus, jusqu'à ce que ces activités deviennent en quelque sorte un but en soi en les réduisant à

l'état de trafiquants, de groupes armés et de mafias terrorisant les populations locales. Entendons par là que la microfinance n'a plus rien d'un monde homogène et qu'il convient d'établir des critères de responsabilité sociale pour distinguer les institutions¹⁷⁸.

Crise de la microfinance et crise globale

Si l'on réduit la crise globale à une crise financière dans les pays développés (et d'abord aux Etats-Unis) ayant entraîné ensuite une crise quasi généralisée de la production et des échanges, cette crise n'apparaît pas directement comme étant à l'origine de celles des institutions de microfinance. Même si l'on doit noter ici ou là¹⁷⁹ que la diminution des envois des migrants aux membres des familles restés au pays a pu directement ou indirectement atteindre certaines institutions ; qu'ailleurs la baisse des ressources procurées notamment par le tourisme ou par les filiales des grandes entreprises implantées au Sud ont diminué le volume d'activités de micro entreprises et les salaires des travailleurs, donc la quantité de prêts des institutions de microcrédit quand ces micro-entrepreneurs ou ces ouvriers sont leurs clients. Dans le cas de l'Andhra Pradesh, il paraît difficile de mettre en avant ces éléments, qui peuvent avoir beaucoup touché d'autres États de l'Inde par exemple.

Il est tentant d'attribuer croissance des impayés principalement à une mauvaise gestion des institutions de micro crédit et à leur seule concurrence non coordonnée¹⁸⁰. Certes les clients avaient bénéficié de l'incapacité des institutions de microcrédit à limiter leurs prêts et d'apprécier la faiblesse structurelle dans laquelle elles se trouvaient ; mais si ces clients empruntaient (non seulement auprès des institutions de microfinance mais également en général auprès de ceux que l'on désigne comme « usuriers »), c'est parce qu'ils se trouvaient contraints de le faire pour vivre et pour faire face aux échéances de leurs précédents prêts. Bien souvent les responsables des institutions de microfinance ont pensé que le fait que les clients empruntent des sommes de plus en plus importantes et de façon répétée traduisait leur grande satisfaction face à l'offre de la microfinance. Ils n'ont pas pensé que l'on se pouvait se trouver dans une addiction croissante au crédit, pouvant conduire plus ou moins rapidement au surendettement de couches de populations y compris situées au dessus de la ligne de pauvreté.

Est donc ici interpellée la course effrénée pour étendre le microcrédit à une population de plus en plus large et pour des montants de plus en plus élevés, sans que l'on s'assure que celui-ci contribue effectivement à accroître les activités génératrices de revenus¹⁸¹. Les organisations mettent en avant l'usage des prêts dans les activités génératrices de revenus de leurs clients. En fait, on observe une très grande fongibilité des ressources financières par les micro-entrepreneurs et un usage fréquent et important comme crédit à la consommation. La caution d'un groupe local ou d'un proche ou la garantie d'un bien ne peuvent, à elles seules, efficacement prévenir le

¹⁷⁸ Voir l'exemple de Symbiotics SA à Genève présenté dans Jean-Michel Servet, « Corporate Responsibility Versus Social Performances and Financial Inclusion », in : ARMANDARIZ B. LABIE M. (eds.), *The Handbook of Microfinance*, Singapore, World Scientific Publishing, 2010 (forthcoming).

¹⁷⁹ Jean-Michel Servet, « La microfinance au Sud soumise au Grand Renversement », in : Pascale PHELINAS, Monique SELIM, *La crise vue d'ailleurs*, Paris, L'Harmattan, 2010, p. 271-297

¹⁸⁰ En ce sens voir l'analyse comparée faite par Chen Greg, Rasmussen Stephen, Reille Xavier, Growth and Vulnerabilities in Microfinance, *Focus Note*, CGAP, n°61, Feb. 2010, 16 p., et les études particulières à chacune de ces pays citées dans cette synthèse). Sur l'exemple marocain, voir « L'inclusion financière au Maroc par la microfinance », site Epargne sans frontière http://www.epargnesansfrontiere.org/articles.php?categorie=1&sous_categorie=33&id=207.

¹⁸¹ Voir l'analyse critique menée dans Jean-Michel Servet « Les limites de l'utilisation du microcrédit dans les pays du Sud », *Problèmes économiques*, n° 2928, 18 juillet 2007, p. 22-26 repris dans « Microcredit » in : Keith Hart, Jean-Louis Laville, Antonio David Cattani (ed.), *The Human Economy*, Boston/Cambridge/Oxford, Polity Press.

surendettement, pas plus que la brutalité et les menaces des agents de crédit, dont la presse indienne a donné de nombreux exemples, ne peuvent durablement assurer les remboursements. Certes il est possible d'affirmer que si les responsables des organisations faisant du microcrédit avaient été plus vigilants, s'ils s'étaient dotés de moyens efficaces d'information, ils auraient anticipé le risque de détérioration de leur portefeuille de prêts notamment par la multiplicité des emprunts auprès d'organisations différentes. Au Nicaragua en 2009 40 % des emprunteurs l'étaient auprès de plus d'une institution de prêt ; au Maroc 40 % en 2007, 39 % en 2008 et 29 % en 2009 ; en Bosnie-Herzégovine 40 % en 2009 et au Pakistan 21 % au niveau national et 30 % dans les régions touchées par un mouvement de refus de remboursement¹⁸². Sans se trouver encore dans cette situation, le Pérou n'en est pas loin.¹⁸³ Mais comment pourrait-on par l'information limiter les prêts des prêteurs privés qui peuvent s'ajouter à ceux des institutions de microcrédit ?¹⁸⁴

Si ces crises du microcrédit sont d'abord provoquées par le surendettement de clients, lui-même causé par l'insuffisance de leurs revenus, elles apparaissent alors comme une des modalités de la crise qui a atteint depuis 2007 un très grand nombre de pays. Elle n'est qu'une des modalités de cette crise globale d'un régime économique¹⁸⁵. Quand le microcrédit contribue au surendettement, loin de diminuer la pauvreté il l'accroît, car il accroît la vulnérabilité des populations. Ici ou là, quand ces situations sont vécues comme insoutenables, elles peuvent engendrer des révoltes, dont l'Andhra Pradesh aujourd'hui ou le Nicaragua ou le Pakistan naguère et la Bolivie il y a une dizaine d'années ont été le théâtre. Ces mouvements de refus de rembourser sont l'équivalent des grèves, dont certaines régions de pays en développement ont aussi donné de nouveaux exemples. Certaines grèves sont tout autant violentes que la crise du microcrédit en Andhra Pradesh. Mais il ne faut pas pour autant oublier qu'une autre microfinance est possible... diversifiant les services offerts et les modalités des prêts afin de mieux s'adapter aux besoins et aux capacités des populations. Ceci implique non pas une recherche de gains élevés à

¹⁸² Chen Greg, Rasmussen Stephen, Reille Xavier, Growth and Vulnerabilities in Microfinance, *Focus Note*, CGAP, n°61, Feb. 2010, p.7.

¹⁸³ En mars 2010, 43,2% de tous les clients de la microfinance péruvienne avaient des prêts dans deux ou plus institutions, selon COPME, *Microfinanzas en el Peru*, Lima, July 2010, 122 p. Voir l'étude en cours à Lima sur le surendettement dans la microfinance péruvienne par Cosmin (Mémoire Master IMAS-IHEID, promotion 2010-2011).

¹⁸⁴ Isabelle Guérin, Solène Morvant-Roux et Jean-Michel Servet, « Understanding the diversity and complexity of demand for microfinance services: lessons from informal finance » [en collaboration avec], in : B. ARMANDARIZ, M. LABIE (eds.), *The Handbook of Microfinance*, Singapore, World Scientific Publishing, 2010 (forthcoming)

¹⁸⁵ La crise de l'immobilier américain met en cause la titrisation de dettes dites « pourries » alors que la crise du microcrédit en Andhra Pradesh met en cause la multiplicité des prêts pour des clients qui dans les deux cas sont en surendettement. Les taux de croissance élevés de l'Inde comme de la Chine pourraient laisser penser que ces deux pays, dont les modèles de développement n'ont pas été appuyés sur une dynamique de l'endettement, échappent à cette contrainte. La Chine passe aujourd'hui pour une terre d'épargnants. Ceci est vrai d'un point de vue macro-économique. Mais en affinant l'analyse par groupes sociaux, il serait faux de raisonner en moyenne et d'imaginer que chaque famille chinoise a la capacité d'épargner. Pour survivre les travailleurs de l'informel (130 millions d'urbains et 150 millions de surnuméraires ruraux) apparaissent comme étant dans l'incapacité d'épargner. Ils doivent, comme ailleurs, faire face aux coups durs de la vie en s'endettant. L'enquête menée pour sa thèse (EHESS, Paris, 2010) par Amandine Monteil dans six quartiers des villes de Chengdu et Leshan révèle que 43 % des enquêtés se déclarent incapables d'épargner ; les trois quarts des interviewés déclarent avoir déjà emprunté : 49 % pour couvrir des frais médicaux (ce taux est plus élevé parmi les migrants : 52 %, voir p. 39-40, 61) ; 39 % pour payer la scolarité de leurs enfants ; 23 % des personnes enquêtées l'ont fait pour couvrir des besoins quotidiens ; 27 % pour les besoins de leur commerce. Et 7 % précisent l'avoir fait souvent. Pour ce faire, ils recourent à la famille (54 %), aux amis (44 %), aux voisins (19 %) et pour seulement 11 % d'entre eux aux institutions financières (H. Saiag, J. M. Servet, « Le surendettement des ménages au Nord comme au Sud », à paraître dans Isabelle Guérin et alii, *Over-indebtedness and financial inclusion*, 2011). L'Inde se situe dans une position analogue.

court terme mais un partage des bénéfices communs entre les différentes parties prenantes sur le moyen et le long terme. Une microfinance durable parce que soutenable pour ses clients.

XIII. L'Economie Sociale et Solidaire : mise en perspective

L'objet de ce chapitre est de montrer que si l'ESS poursuit ce bien être collectif elle le fait d'une autre manière en mettant les solidarités au cœur de son dispositif d'action. Toutefois se pose alors la question de la gestion de cette action collective est la façon dont elle fait face aux problématiques d'opportunisme et de « passager clandestin ».

L'Economie Sociale et Solidaire peut se définir plus par ses finalités que par un cadre juridique mais en précisant toute fois que l'ESS « place la personne humaine au centre du développement économique et social. La solidarité en économie repose sur un projet tout à la fois économique, politique et social, qui entraîne une nouvelle manière de faire de la politique et d'établir des relations humaines, sur la base du consensus et de l'agir citoyen » (Mayer et Caldier, 2007).

Pour identifier comment construire ces finalités, nous proposons de nous inspirer des travaux de Elinor Ostrom (2010) qui a travaillé sur les biens communs physiques (« Commons ») et étudier les régimes de propriété sous lesquels ils pouvaient être gérés. La problématique qu'elle pose était de savoir si entre l'Etat et le marché, il peut exister des formes de gestion de l'action collective intermédiaire, fondées sur la propriété privé coordonnée ? L'exemple archétypal est celui de la gestion par des propriétaires privés d'une ressource commune comme le poisson pour des pêcheurs ou l'eau pour des agriculteurs. Cela renvoie à la distinction entre un bien public et un bien privé. Le premier, et par différence le second, « *is naturally nonrivalrous, meaning that consumption of the resource does not deplete the amount available to other users, and notexcludable, meaning that knowledge resources are not naturally defined by boundaries that permits exclusion of users* » (Madison, Frischmann, Strandburg, 2010). Existe-t-il alors un espace social entre les deux permettant un usage collectif de la ressource créée qui ne relève pas de l'action publique ou du seul marché ?

Comment passer de ces cas à l'ESS ? Il me semble que dans le cas de l'ESS il s'agit moins de savoir comment gérer une ressource commune, même si opérationnellement cela peut se poser, que se donner les moyens de mieux se coordonner et gérer l'action collective autour d'un objectif commun, même si variable. Cela rejoint les « Commons » dans la mesure où il s'agit de s'entendre et d'agir selon des principes partagés. Cela s'en différencie car l'objet n'est plus la ressource physique en tant que telle, mais les conditions de l'action collective pour un but commun, une ressource « médiatisant » en quelque sorte.

Une dimension cruciale est alors celle de la gouvernance pour inscrire les projets ESS dans la durée et dans le marché. Cet aspect est d'autant plus important qu'il a été avancé que la création de coopérative pouvait être moins une réponse défensive à la globalisation qu'une solution offensive pour réduire la contrainte de financement liée, dans certains pays, à la faiblesse du marché des capitaux (Casadesus-Masanell et Khanna, 2003).

La problématique des biens communs a été approfondie et développée par Elinor Ostrom (2010) à propos des ressources naturelles. Dans sa conférence donnée à Paris le 23 juin 2011 à l'initiative du CIRIEC, du CNAM, de la Chaire d'économie sociale de l'ESCEM et du RIODD, elle souligne l'importance qu'il y a à comprendre un bien commun comme un régime de propriété spécifique avec une distribution de droits d'usage ; à chaque système de ressources correspond un système de droits de propriété avec leur système de gouvernance.

Le propos d'Ostrom concerne les « *questions relatives à la meilleure manière de gérer les ressources naturelles utilisées en commun par plusieurs individus (...)* » (Ostrom, 2010 ; page 13). La réponse courante est binaire ; soit elles doivent être confiées à l'Etat pour que personne n'en soit exclu, soit cela relève du marché. Toutefois, l'observation montre que la réponse peut être différente, combinant propriété privée et gestion collective d'un bien commun hors Etat ou marché. Dans ces cas l'aspect important est « *la perceptibilité des actions de chacun des membres* » (page 19). Il s'agit donc aussi, avant tout, d'un enjeu de confiance entre participants.

Il ne s'agit pas d'appliquer les critères élaborés par Ostrom tels quels (page 20) mais de s'en inspirer pour aider à la formalisation des conditions de l'action collective et permettre la définition des principes communs la guidant. S'il est évident que gérer une ressource physique est différent de la gestion de l'action au sein du champ de l'ESS, il se cache cependant un point partagé par les deux problématiques. Avant de gérer une ressource, il faut que les acteurs impliqués s'entendent, c'est là, à mon sens, le cœur de l'apport d'Ostrom qui établit un point de jonction : comment définir un objectif collectif et les moyens pour l'atteindre. Indépendamment de la matérialité de la ressource, ce qui est crucial est la manière dont des acteurs, sous un régime de propriété précis, vont s'entendre, ou non, pour gérer, ici, une ressource physique, là, pour mobiliser des moyens afin de répondre à un besoin. La première, pour être opérationnelle et formalisée, nécessite des règles explicites pour gérer l'action collective et la coordination des intérêts privés. La seconde mobilise les acteurs, non autour d'une ressource, mais autour d'un projet destiné à répondre à un besoin social pour lequel il faut mobiliser des moyens (humains, financiers, techniques ...). De plus, dans le cas de l'ESS, nous sommes dans une action collective qui s'inscrit parfois/souvent en opposition au marché alors que la question ne se pose pas pour les « Commons » puisqu'elle est déjà tranchée : la gestion collective d'une ressource commune par des acteurs pouvant avoir déjà une présence sur le marché (pêcheurs revendant sa production, agriculteurs vendant les fruits de sa récolte ...).

La question se pose alors de l'intérêt de formaliser la gestion de ces actions solidaires, d'autant que cela peut apparaître comme une volonté de « mettre la main » sur le projet et de le détourner de ses valeurs. En effet, souvent les actions de l'ESS sont engagées à destination de population « exclues » à qui il faut apporter des réponses spécifiques (travailleurs handicapés, crèches collectives, aides aux personnes etc.). Il s'agit de fait de répondre à une situation à laquelle le marché ne peut pas répondre/ne veut pas répondre. Les enjeux de solidarité, de mutualisation, de relations non marchandes sont très prégnants. Ceci dit se pose la question de l'inclusion de ces personnes, de l'opportunité qu'on leur offre ou non, la possibilité d'accéder à ce que propose la Société, y compris via des relations marchandes. Dès lors, les questions de coordination de l'action collective sont conçues dans un espace de solidarités, le plus souvent hors marché, ce dernier étant vécu comme une contrainte et non comme une opportunité de

valorisation des activités émergentes de ce champ. Agir sur le marché tout en préservant ses valeurs implique de les expliciter sous forme opérationnel à travers des principes d'action et de gestion des organisations avec ses indicateurs propres de performances. Pour cela il faut des règles partagées.

A. A la recherche de l'alternative perdue, EconomieSocialeetSolidairealterativeperdue.pdf

B. Economie sociale et solidaire : les limites du Volontariat, EconomieSocialeetSolidaireetbenevolat.pdf

C. Un peu d'histoire, histoire-miniaturisee-cooperation-ouvriere.pdf

D. Divers documents de définition et de comparaison

SCIC - Entreprendre_Scic.pdf

Créer une SCOP - PlaquetteCreateur2006.pdf

Statuts comparés - StatutsCompares.pdf

E. L'Economie Sociale et Solidaire : un champ et une ressource

Defalvard L'ESS comme idéal type, Cahier_2013-1_L_ESS_comme_ideal-type_d_economie.pdf

XIV. Conclusion

Au final, ce cours ne présente pas de résultats mais proposent d'engager des travaux comparés sur les formes et les principes de gouvernance dans le champ de l'Economie Sociale et Solidaire pour expliciter les conditions de l'expression démocratique dans la conduite de projets entrepreneuriaux. Il est une invitation à élaborer un programme de recherche comparé visant à étudier les formes d'organisation de collectif de production ou de commercialisation mais aussi à analyser les conditions de passage d'activités informelles dans le secteur formel sans pour autant forcément renoncer aux valeurs animant les communautés de personne dans lesquelles elles s'inscrivent. A cet égard, l'enjeu que représente le développement agricole dans le monde peut être une opportunité pour observer comment des projets potentiellement structurant autour du développement du tourisme pourraient servir de levier pour mobiliser de petits producteurs locaux susceptibles de disposer ainsi de débouchés tout en s'assurant d'un modèle démocratique de gouvernance du projet.

Il est évident qu'un tel projet aura d'autant plus d'intérêts qu'il permettra de prendre en compte les différents systèmes de valeurs sous jacents à l'action collective (http://www.worldvaluessurvey.org/wvs/articles/folder_published/article_base_54).

Comme le dit Franck Fischbach « *la question serait alors de savoir si l'on peut échapper à l'emprise coercitive et perpétuel de la valeur en puisant à la source d'une autre temporalité qui ne serait plus le temps figé et spatialisé de la présence propre à la valeur, mais à une temporalité mouvante, fluide et dynamique* » (2009, page 136).

Cette valeur pour être celle des usages et non plus du seul échange, coordonnée par la médiation du projet collectif élaboré à l'aide de règles appropriables par tous.

A. Fischbach F., (2009) « Comment le capital capture le temps », p. 101-138, in Marx Relire le Capital, coordonné par Fischbach F., PUF, Débats philosophiques, Paris. Fischbach.pdf

B. Public Good Provision in Indian Rural Areas: the Returns to Collective Action by Microfinance Groups Date: 2011-12 By: Paolo Casini (LICOS, K.U.Leuven) Lore Vandewalle (Center for Research in the Economics of Development, University of Namur) - <http://www.fundp.ac.be/eco/economie/recherche/wpseries/wp/1119.pdf>

XV. Coopératives sources

- « Les Coopératives agricoles à l'heure du marché unique », in Purpan, nos 151 et 152, Toulouse, 1989
- J. Defourny, Démocratie coopérative et efficacité économique. La performance comparée des S.C.O.P. françaises, De Boeck-Wesmael, Bruxelles, 1990
- J. Defourny & J. L. Monzon Campos dir., Économie sociale, entre économie capitaliste et économie publique, Bruxelles, 1992
- D. Demoustier, Les Coopératives de production, La Découverte, Paris, 1984
- M. Dreyfus & P. Toucas dir., Les Coopérateurs, deux siècles de pratiques coopératives, L'Atelier, Paris, 2005
- G. Fauquet, Le Secteur coopératif. Essai sur la place de l'homme dans les institutions coopératives et de celles-ci dans l'économie, I.E.C., Paris, 1965
- C. Gide, Le Coopératisme, Féd. nat. coopér. consom., Paris, 1929
- A. Gueslin, L'Invention de l'économie sociale, Economica, Paris, 1987
- J.-L. Laville, La Participation dans les entreprises en Europe, Vuibert, Paris, 1992
- Revue des études coopératives, mutualistes et associatives (Recma), Nanterre
- C. Vienney, Socio-économie des organisations coopératives, 2 vol., Coopérative d'information et d'édition mutualiste, Paris, 1980 et 1982.
-