

DIVERSITÉ DES ORGANISATIONS DANS LES ÉCONOMIES DE MARCHÉ, RÔLE DES COOPÉRATIVES ET DES ENTREPRISES SOCIALES

Plaidoyer en faveur d'un pluralisme économique

par Carlo Borzaga, Sara Depedri et Ermanno Tortia*

*Les approches économiques dominantes ont jusqu'à présent minimisé et marginalisé le rôle que jouent les entreprises coopératives et sociales dans les économies de marché contemporaines. Ce manque d'attention est certainement dû au fait qu'il est difficile d'appliquer aux coopératives et aux entreprises sociales deux des présupposés fondateurs des théories orthodoxes sur la micro-économie (la participation exclusive d'individus ayant à cœur leur intérêt propre, d'une part, et la maximisation des profits, d'autre part) comme uniques objectifs de l'entreprise. L'inadéquation entre la théorie et la réalité a mené à une sous-estimation du potentiel de croissance, du poids et du rôle des coopératives et des entreprises sociales. Les théories institutionnalistes ne sont pas parvenues non plus à expliquer la persistance et la croissance de ce type d'entreprise. Ainsi, nous proposons d'élargir les hypothèses des modèles économiques dominants et de considérer les entreprises comme des mécanismes de coordination des activités économiques, dont les parties prenantes sont motivées par des finalités diverses et affichent des préférences complexes. Pour gérer cette complexité des motivations et des comportements, les coopératives et les entreprises sociales développent des modes d'organisation spécifiques. Il est courant que les objectifs qu'elles poursuivent soient ambigus : elles peuvent envisager la propriété privée tout en ayant des objectifs de bénéfices mutuels et de bien commun soutenus par des préférences altruistes**.*

* Université de Trente, faculté de sciences économiques; Euricse, European Research Institute on Cooperative and Social Enterprises, Trente. Mèl.: carlo.borzaga@unitn.it.

** Communication, traduite par Catherine Laurent et revue par la rédaction, présentée à la conférence du comité de recherche de l'Alliance coopérative internationale avec le Cress Rhône-Alpes et l'université de Lyon, « La contribution des coopératives à une économie plurielle (2-4 septembre 2010). Une version anglaise de cette communication a été publiée par le *Journal of Co-operative Studies*, 44:4, avril 2011, p. 19-30.

En dépit de leurs différences, les coopératives et les entreprises sociales peuvent être vues comme des entreprises ayant une orientation sociale: toutes sont des entreprises dont l'objectif principal n'est pas la maximisation du rendement des capitaux investis (excédents nets ou bénéfices). Les entreprises coopératives sont plutôt des sociétés mutualistes habituellement contrôlées non pas par des investisseurs, mais par leurs membres, qui ont tous le même droit de vote et qui peuvent avoir différentes relations à la coopérative (par exemple, producteurs, salariés,

(1) Certains auteurs (Birchall, 2010) identifient la principale différence entre les coopératives et les sociétés détenues par des investisseurs comme étant la nature différente des droits de contrôle. Si dans le cas des coopératives les droits de contrôle sont personnels, car ils sont toujours entre les mains de membres individuels, dans le cas des sociétés détenues par des investisseurs ces droits sont affectés à des titres financiers tels que des actions, qui représentent le montant de capital investi dans la société.

consommateurs) ou par une combinaison de ceux-ci (coopératives à parties prenantes multiples)⁽¹⁾. Les coopératives sont en premier lieu établies pour protéger leurs membres et répondre à leurs besoins, qui peuvent être de nature privée ou sociale. Les entreprises sociales, telles que définies par la loi britannique de 2005 sur les *community interest companies*, et par la loi italienne de 2006 sur l'*impresa sociale*, sont des sociétés mutuelles dont l'objectif est la satisfaction de besoins d'ordre social, qui s'imposent une contrainte de non-lucrativité au moins partielle et consacrent la majeure partie de leurs bénéfices et de leur patrimoine à des activités ayant une orientation sociale.

Les recherches sur les coopératives et les entreprises sociales se caractérisent par une contradiction évidente entre les phénomènes réels et les affirmations mises en avant implicitement ou explicitement par les théories dominantes. D'une part, de plus en plus d'éléments tendent à prouver que ces entreprises jouent un rôle social et économique important, voire croissant, dans de très nombreux secteurs ou pays. D'autre part, nous constatons que ces entreprises obtiennent des résultats économiques et sociaux meilleurs que ceux obtenus par les entreprises conventionnelles et les institutions publiques. Il suffit par exemple de mentionner le rôle qu'elles ont joué au cours des vingt dernières années, dans la production de services d'intérêt général innovants. Les théories dominantes, tenantes d'un approche principalement économique, ont tendance à sous-estimer ces résultats et par conséquent le rôle et le potentiel de ce groupe d'entreprises (Ward, 1958 ; Furubotn et Pejovich, 1970). Le rôle positif des coopératives et des entreprises sociales n'est reconnu que dans un nombre de cas limité, par exemple dans les travaux de Hansmann (1996), et même dans ce cas les théories n'accordent à ces entreprises qu'un rôle de transition et relèguent leur pertinence à certains contextes spécifiques caractérisés par de sévères défaillances du marché (manque de réglementation appropriée et insuffisance de la concurrence, notamment) ou par des carences des services de l'Etat (défaillances dans la fourniture de biens publics).

Diverses raisons expliquent cette situation. Nombre d'études sur les coopératives et les entreprises sociales ont été menées sur la base d'approches qui étaient à la fois trop théoriques et trop idéologiques. Les valeurs et les idéologies ne peuvent s'appliquer indistinctement à toutes les formes de coopératives et d'entreprises sociales (Borzaga et Tortia, 2010). Il est donc nécessaire de disposer d'un cadre d'interprétation adapté permettant d'évaluer correctement le rôle des coopératives et des entreprises sociales dans les systèmes économiques modernes.

La sous-estimation du rôle des coopératives et des entreprises sociales a été renforcée par la difficulté qu'il y a à tirer des enseignements généraux d'enquêtes et d'études qui ne traitent bien souvent que d'un secteur spécifique ou d'une zone géographique donnée. La tendance prédominante parmi les chercheurs a consisté à considérer des formes spécifiques de coopératives ou d'entreprises sociales – avec bien souvent des objectifs

de recherche très précis – et très peu d'efforts ont été faits en vue d'intégrer l'analyse à des protocoles de recherche plus larges et plus ambitieux. Tout cela a freiné le développement d'une théorie générale pour ce type d'entreprise, théorie susceptible de supporter la comparaison avec les paradigmes économiques et sociaux qui prévalent. Bien entendu, il existe quelques exceptions à cela, et notamment les célèbres modèles de Ward (1958) et de Hansmann (1996), mais ces modèles ne représentent que des descriptions partielles et limitées des mécanismes propres aux coopératives et aux entreprises sociales. De fait, les modèles sociologiques, économiques et juridiques dominants, développés dans les années 1900 (à l'origine des systèmes économiques et sociaux modernes), se fondent sur un ensemble de présupposés incluant la prévalence des comportements individualistes et la capacité des marchés à s'autoréguler, deux présupposés souvent incompatibles avec les caractéristiques des coopératives et des entreprises sociales.

Cet article cherche à mettre en lumière les défauts des approches économiques dominantes et les conclusions des dernières recherches qui aident à mieux comprendre les spécificités des coopératives et des entreprises sociales. Dans la deuxième partie, nous verrons pourquoi il est nécessaire de repenser le rôle des coopératives et des entreprises sociales dans le cadre des économies contemporaines. Dans la troisième partie, nous traiterons des limites des approches économiques traditionnelles pour l'étude de ces formes d'entreprises et, dans la quatrième, nous proposerons d'utiliser de nouvelles approches en nous référant aux définitions de la théorie comportementaliste et évolutionniste des coopératives et des institutions dont les comportements ne sont pas individualistes. Nous concluons cet article par quelques suggestions à l'intention des chercheurs et des décisionnaires politiques.

Repenser le rôle des coopératives et des entreprises sociales

Un nombre croissant d'études empiriques, menées par des scientifiques et différentes institutions nationales et internationales, décrivent l'évolution des coopératives et des entreprises sociales. Elles constatent la présence et le poids économique accru des coopératives dans certains secteurs comme l'agriculture et le crédit, l'importance croissante du secteur des services d'intérêt général et la naissance, le développement et la reconnaissance progressive de différentes formes d'entreprises sociales. Par ailleurs, les coopératives et les entreprises sociales se sont avérées plus capables que les entreprises traditionnelles – qu'elles soient publiques ou privées – de coordonner l'action collective et de gérer les ressources communes, souvent dans des secteurs caractérisés par une exploitation intensive des ressources naturelles (Ostrom, 1994).

La crise économique que nous traversons aujourd'hui rend d'autant plus nécessaire et urgent de repenser le rôle des organisations et des entreprises

ayant d'autres objectifs que la maximisation des profits. Bien entendu, la crise a d'ores et déjà encouragé la recherche de modèles d'entreprises et de modèles économiques différents de ceux strictement basés sur le marché, modèles qui ont été prédominants durant les décennies qui viennent de s'écouler. Par exemple, il a été récemment reconnu que les coopératives financières et les mutuelles de crédit sont des intermédiaires qui n'ont pas ou peu été impliqués dans la crise du crédit qui a mené le secteur de la finance au bord de la faillite (Draghi, 2009). Il est ainsi possible d'identifier certains axes vers lesquels cette refonte de la pensée devrait s'orienter. Certains scientifiques influents dans le domaine des sciences sociales arguent du fait qu'« *il est nécessaire de repenser complètement le rôle des gouvernements et des marchés, non seulement pour proposer une intervention publique à grande échelle dans l'économie, mais également pour redéfinir le rôle attribué jusqu'à présent aux entreprises à but non lucratif* » (Stiglitz, 2009). Pour être encore plus explicite, « *il faut maintenant trouver un nouvel équilibre entre les marchés, les gouvernements et les autres institutions – y compris les organisations à but non lucratif et les coopératives – avec pour objectif la construction d'un système économique pluriel, fondé sur plusieurs piliers* ». Cette thèse a déjà été mise en avant par d'autres universitaires qui identifient habituellement les coopératives et les entreprises sociales (et plus généralement les divers types d'organisations à but non lucratif) comme composant l'un des quatre piliers sur lesquels il convient de s'appuyer pour sortir de la crise, notamment grâce à une nouvelle relation entre le travail et le capital et au développement de formes de gouvernance reposant sur l'intégration et la confiance. A ces affirmations s'ajoutent celles des responsables des politiques économiques, qui insistent sur la nécessité de construire « un monde meilleur » basé sur « un comportement individuel plus éthique » ou sur « la subordination des intérêts aux valeurs », et que nous construirions « tous ensemble ». Dans un tel contexte, le développement d'entreprises dirigées par des hommes et des femmes, et non détenues par des actionnaires, semble être au cœur des débats (Zamagni, 2005 ; Birchall, 2010).

Une adresse à toutes les sciences sociales

Afin de pouvoir repenser la nature et les rôles des différents types d'entreprise, il convient de revoir les interprétations conventionnelles et les systèmes institutionnels et juridiques. C'est ce que Stiglitz (2009) établit très clairement lorsqu'il déclare : « *Nous (les économistes) avons trop longtemps fait porter notre attention sur un modèle en particulier – celui de l'entreprise qui maximise ses profits – et plus particulièrement sur une variante de ce modèle : le marché libre et sans aucune contrainte. Nous avons vu que ce modèle ne fonctionne pas et il est clair que nous avons besoin de modèles alternatifs. Nous avons également besoin de mieux identifier la contribution de ces formes alternatives d'organisations à notre société, et disant cela, je ne parle pas simplement d'une contribution au PIB de nos pays mais une contribution à la satisfaction des besoins.* » Cette invitation est lancée à tous

les spécialistes des sciences sociales, notamment aux sociologues dont les travaux sur le capital social n'ont pas pris en compte le rôle des coopératives comme outil principal de construction et de développement de relations de confiance.

Nous avons besoin de nouveaux cadres d'analyse pour comprendre comment les coopératives et les entreprises sociales peuvent participer à la construction de ce « monde meilleur ». Par exemple, il est nécessaire d'étudier de plus près leurs mécanismes de gouvernance et de contrôle, leurs règles de fonctionnement ainsi que les systèmes de distribution et de répartition qui sont le mieux adaptés à leur manière de fonctionner. Il nous faut identifier les limites des approches économiques traditionnelles et l'efficacité des organisations de manière plus large, en tenant compte des bénéfices collectifs et publics. Par ailleurs, le rôle des motivations intrinsèques et des préférences non individualistes, considérées jusqu'à présent comme exogènes au fonctionnement des entreprises, doit être explicité et inclus aux variables qui permettent d'expliquer les activités des entreprises.

Les approches économiques prévalentes et leurs limites

Pour concevoir de nouveaux cadres d'interprétation et d'analyse, il faut partir des approches traditionnelles dans l'étude des sciences économiques, notamment l'approche néoclassique et néo-institutionnaliste.

Les approches orthodoxes

Les années 1900 étaient dominées par l'idée selon laquelle la meilleure manière d'organiser la production de biens et de services en vue d'un bien-être général était d'allouer cette tâche à deux acteurs seulement : le marché et l'Etat. Au premier revenait la responsabilité de produire la plus grande quantité possible de biens et de services privés. Au second incombait la responsabilité de produire des biens publics et collectifs et de favoriser la croissance et le développement économique en garantissant un revenu minimum à l'ensemble de la population. Ainsi, on reconnaissait à l'Etat une fonction à la fois de distribution et de redistribution. Dans un tel contexte, les marchés devaient être aussi concurrentiels que possible et les interventions de la sphère publique devaient être gérées de manière démocratique afin d'identifier les besoins les plus importants et d'organiser les actions nécessaires à leur satisfaction. C'est ainsi qu'étaient éliminées, du moins en théorie, la nécessité et l'utilité de tous les autres acteurs – la communauté, la famille, les coopératives, les entreprises sociales et les autres organisations à but non lucratif –, acteurs inspirés par les principes de la mutualité ou de la solidarité qui s'étaient largement répandus jusqu'au début du xx^e siècle. Il a été prétendu que ces institutions devaient être progressivement remplacées soit par des entreprises à but lucratif, soit par les institutions publiques. Les pressions croissantes

en faveur de l'élargissement des marchés dans une économie mondialisée et, dans le même temps, l'émergence de contraintes financières forçant les Etats à s'impliquer de moins en moins dans l'économie témoignent de ces processus.

Nous proposons ici un point de vue critique qui peut aider à mettre un terme à cette répartition des rôles : d'un côté, les entreprises commerciales chargées de la fonction efficacité et, de l'autre, les institutions publiques chargées de la fonction de distribution. Le modèle n'était pas sans défaut et diverses tentatives ont été menées afin d'y remédier, notamment en redonnant à l'un ou à l'autre des deux acteurs la responsabilité de la gestion de certaines activités sociales par le biais des politiques de privatisation adoptées au cours des dernières décennies ; ces efforts n'ont pas donné les résultats escomptés. Tout cela est corroboré par la crise économique que nous traversons aujourd'hui. Elle montre combien il est difficile d'obtenir, en ne comptant que sur les contraintes imposées par la concurrence et la réglementation des marchés, un comportement socialement responsable de la part d'agents motivés par leurs intérêts propres, à savoir la maximisation des rendements, et combien il est coûteux de réparer, avec de l'argent public, les dégâts causés par de tels comportements. Dans de nombreux cas, par exemple dans celui de l'exclusion du marché de l'emploi des travailleurs les moins capables, les coûts peuvent être supérieurs aux bénéfices et tout cela peut mener à de véritables poids morts au niveau social.

L'incapacité du modèle économique et social dominant à répondre à de nombreux besoins a, entre autres choses, créé un nouvel espace pour le développement d'organisations entrepreneuriales à vocation sociale, créées par des groupes de citoyens et des mouvements de la société civile. De fait, au cours des vingt dernières années, contrairement à toutes les prévisions – et bien souvent en contradiction avec la culture dominante et la législation en place –, les coopératives et les entreprises sociales se sont développées et se sont renforcées dans de nombreux pays (Borzaga, Defourny, 2001), ce qui rend nécessaire d'utiliser des outils d'analyse et d'interprétation différents.

Le néo-institutionnalisme

C'est la théorie institutionnaliste qui la première a tenté de gérer la diversité des organisations et envisagé que la maximisation des profits n'était pas l'unique facteur capable de motiver l'activité entrepreneuriale. Coase (1937)⁽²⁾ et Williamson (1975) insistent sur le rôle des mécanismes de coordination, tels que les marchés et les hiérarchies, dans la résolution des problèmes collectifs liés à la production de biens et de services. Certains auteurs de la pensée néo-institutionnaliste ont pris leurs distances par rapport à l'hypothèse selon laquelle l'entreprise est exclusivement motivée par la maximisation des profits et ont développé leur analyse sur la réduction des coûts considérée comme le critère d'efficacité pertinent. Les coûts de transaction représentent un concept utilisé par de nombreux

(2) Voir Bonet L., 2010, « Proudhon-Coase : la propriété de la firme », *Recma*, n° 317 (NDLR).

auteurs participant de ce courant de recherche – à commencer par Coase (1937) –, qui atteint son niveau de formulation le plus mature dans le modèle de Hansmann (1996). En matière de droits de contrôle et de gouvernance, ce sont les institutions publiques qui occupent le devant de la scène. La capacité à minimiser les coûts de transaction permet d'identifier les organisations ayant le plus fort potentiel de survie et d'expansion. Le modèle néo-institutionnaliste peut aider à mieux comprendre les processus de création et de dissémination des coopératives, des entreprises sociales et des organisations à but non lucratif, dans la mesure où il affirme que les organisations qui survivent sur le marché sont celles qui sont capables de minimiser la somme totale des coûts associés à leur fonctionnement (Hansmann, 1996) ⁽³⁾. Dans cette perspective, le principal avantage des coopératives et des entreprises sociales consiste à réduire les coûts de transaction et les imperfections du marché (création de coopératives ouvrières et de consommateurs), l'asymétrie des informations favorisant, elle, la création d'organisations à but non lucratif et d'entreprises sociales (Borzaga, Tortia, 2010) ⁽⁴⁾. La théorie néo-institutionnaliste a le mérite de proposer une nouvelle conception de l'entreprise privée. Elle ouvre la voie à la possibilité pour les organisations privées de produire des biens publics et d'intérêt collectif ⁽⁵⁾, dans la mesure où les organisations détenues par des non-investisseurs se sont souvent avérées être les producteurs les plus efficaces pour ce type de biens. Le néo-institutionnalisme permet également de repenser les caractéristiques institutionnelles les plus pertinentes des entreprises à but non lucratif, et plus particulièrement la contrainte de distribution des bénéfices et les formes innovantes de gouvernance (Valentinov, 2007).

Cependant, les plus grands néo-institutionnalistes n'ont jamais cessé de considérer les coopératives et les entreprises sociales comme des formes marginales d'organisation, vouées à disparaître au fur et à mesure que la réglementation du marché se perfectionne et que les pressions concurrentielles augmentent. Dans le modèle de Hansmann, le défaut principal des sociétés coopératives et des entreprises sociales tient au fait que les coûts de prise de décision collective sont plus élevés, ce qui mène à des impasses organisationnelles et entraîne une difficulté à lever suffisamment de capital, à proposer des incitations adéquates aux parties prenantes, tout cela se traduisant par une perte d'efficacité au niveau du processus de production. Les théories néo-institutionnalistes proposent une image pertinente, mais limitée des entreprises à orientation sociale dans les économies de marché. Les défaillances de leurs théories peuvent être résumées comme suit :

- sous-estimation du rôle des changements de gouvernance dans la résolution des problèmes, ce qui entraîne une augmentation des coûts de propriété;
- conception de l'entreprise basée exclusivement sur la minimisation des coûts;
- hypothèse de la présence exclusive d'individus animés par leurs intérêts propres;

(3) Les coûts de transaction se répartissent entre les coûts d'utilisation du marché et les coûts de propriété. Les premiers sont supportés par les parties prenantes qui ne contrôlent pas le marché et qui interagissent avec l'entreprise par l'intermédiaire de transactions contractuelles, alors que les seconds sont supportés par les propriétaires de l'entreprise.

(4) Il va sans dire que l'efficacité des coopératives et des entreprises sociales est également poussée par les pressions concurrentielles sur le marché, qui poussent ces entreprises à réduire leurs coûts et, ainsi, à augmenter leur efficacité.

(5) En 2009, l'attribution prix de la Banque de Suède en sciences économiques en mémoire d'Alfred Nobel à Elinor Ostrom constitue une reconnaissance évidente de la pertinence de cette nouvelle école de pensée.

- non-prise en compte des motivations intrinsèques et chargées de valeurs comme facteurs déterminants de l'activité économique, au-delà des motivations liées au profit;
- sous-estimation du rôle social des coopératives, des entreprises sociales et de leurs particularismes institutionnels qui leur permettent de générer du bien-être social, au-delà de la possession privée.

L'introduction dans ce cadre d'explication de préférences sociales (Fehr, Gächter, 2000; Fehr, Fischbacher, 2002), de motivations intrinsèques (Frey, 1997) et de routines organisationnelles (Nelson, Winter, 1982) constitue la condition préalable et essentielle à l'élaboration d'une théorie plus convaincante sur les coopératives et les entreprises sociales.

Une conclusion sur les défaillances des approches économiques dominantes

Le simple fait de reconnaître les défaillances des modèles dominants et la nouvelle vigueur des coopératives et des entreprises sociales ne suffit pas à prévoir leur future évolution. L'identification de nouveaux équilibres possibles entre les différentes formes d'organisation oblige à repenser les théories dominantes, à commencer par le concept d'efficacité, et la capacité des coopératives et des entreprises sociales à satisfaire des besoins privés et sociaux. Lorsque la performance de l'entreprise doit être évaluée, la mesure de l'efficacité technique ne suffit plus: il faut désormais inclure les motivations et le bien-être comme autant de facteurs ayant un impact à la fois sur la productivité et la qualité d'intérêt général de la production (Stiglitz, 2009). Cet effort mérite d'être entrepris, dans la mesure où les résultats théoriques et empiriques récents indiquent clairement un lien positif entre les motivations intrinsèques et pro-sociales et la gouvernance inclusive, d'une part, et l'effort de travail et l'efficacité de la production, d'autre part (Becchetti *et al.*, 2009).

Le potentiel des nouvelles approches théoriques

En économie, certains courants de pensée théoriques et méthodologiques plus récents permettent non seulement de mieux expliquer le renouveau des coopératives et des entreprises sociales, mais également de confirmer qu'elles pourraient jouer un rôle beaucoup plus important que celui que la science économique leur a attribué jusqu'à présent. Dans cette partie, nous allons décrire dans les grandes lignes les développements scientifiques qui semblent les plus pertinents pour notre analyse.

Si le paradigme conventionnel, mais également l'approche néo-institutionnaliste n'apportent que des explications partielles et insuffisantes, ils peuvent être complétés et corrigés par au moins deux paradigmes émergents: ceux de l'économie comportementale et de l'évolutionnisme. Les éléments qui sont au cœur du premier sont développés au niveau individuel et expliquent le rôle des motivations et autres éléments

psychologiques intervenant dans la sphère économique. Le second paradigme, à l'inverse, considère que les routines organisationnelles représentent l'unité d'analyse cruciale (Nelson, Winter, 1982; Hodgson, 1993). Les organisations, et plus spécialement les firmes, sont ici interprétées comme des mécanismes de résolution de problème et de coordination de l'activité économique, non plus comme de simples technologies de production représentées en tant que fonctions de production.

Economie comportementale

Les analyses des comportements individuels réalisées par l'école comportementale remettent en question l'hypothèse selon laquelle toutes les actions humaines et plus particulièrement toutes les actions économiques ne seraient régies que par l'intérêt personnel. L'économie comportementale affirme au contraire que l'homme agit en fonction d'une combinaison de motivations et de préférences. Les motivations se déclinent principalement en motivations intrinsèques et motivations extrinsèques (Deci, 1975), alors que les préférences se décomposent souvent entre les préférences centrées sur le soi, celles centrées sur l'autre et celles centrées sur les processus (Ben-Ner, Putterman, 1998).

Alors que les approches traditionnelles partent du principe que seuls les éléments d'incitation économique augmentent le bien-être individuel et expliquent les actions économiques, l'introduction d'incitations et de préférences sociales intrinsèques, concernant par exemple des comportements de réciprocité, permet de mener des analyses plus larges. Il devient alors possible d'expliquer pourquoi les individus sont prêts à coopérer et à soutenir des objectifs de développement bénéficiant également à d'autres personnes.

La théorie de l'auto-détermination développée par Gagné et Deci (2005) est sans doute celle qui décrit le mieux le continuum de motivations caractérisant les agents économiques, à commencer par le rôle des moteurs motivationnels du comportement économique. Ces auteurs affirment que les gens internalisent progressivement certaines règles de comportement originellement exogènes. Un comportement régulé au départ par des éléments extérieurs se transforme avec le temps en règles éthiques individuelles, puis en objectifs individuels. La volonté des individus de coopérer *via* des interactions personnelles peut trouver son origine dans des raisons liées à des impératifs ou commodités économiques, à des normes sociales auxquelles l'individu est moralement obligé d'adhérer ou à une réelle communauté d'intérêts avec d'autres personnes. Ainsi, l'économie comportementale, informée par la théorie de l'auto-détermination, est en mesure de mettre en lumière les aspects non instrumentaux des comportements humains et une organisation du travail reposant sur la réciprocité et les relations non hiérarchiques. Cette approche peut nous aider à comprendre pourquoi la gouvernance et les règles de travail propres aux coopératives et aux entreprises sociales favorisent le partage de valeurs et de buts communs, au-delà de la recherche d'objectifs personnels.

Les processus organisationnels fondés sur l'inclusion favorisent l'introjection de valeurs communes et la poursuite de buts communs *via* des objectifs autodéterminés et non imposés par une quelconque hiérarchie. Les comportements des membres et des parties prenantes ne sont pas uniquement dictés par des variables financières ou monétaires et reflètent au contraire des normes morales et sociales.

Lorsque l'on tient compte des préférences, définies comme étant l'expression des besoins et motivations individuels dans un contexte spécifique, l'économie comportementale introduit les préférences sociales en tant que moteurs essentiels des comportements. Les préférences sociales induisent des comportements qui ne sont pas nécessairement intéressés, dans la mesure où les individus peuvent prendre des décisions motivées par leur intérêt pour le bien-être des autres (altruisme), par une inclination générale à la réciprocité (Fehr, Gächter, 2000) et par une recherche de justice et d'équité (Fehr, Schmidt, 2001 ; Tyler, Blader, 2000). Pour certains auteurs, l'explication de la nature spécifique des coopératives et des entreprises sociales relève de notions comme la réciprocité (Zamagni, 2005) et l'altruisme formé par l'idéologie (Rose-Ackerman, 1996). Ainsi, avec l'économie comportementale il est possible d'inclure dans l'analyse économique – et donc de les valoriser en termes économiques – des propensions comportementales et des modèles organisationnels jusqu'à présent considérés comme ne présentant que peu d'intérêt alors qu'ils sont monnaie courante dans les coopératives et les entreprises sociales.

À l'inverse, une approche des coopératives et des entreprises sociales qui ne tiendrait compte que des préférences sociales (principalement l'altruisme et la réciprocité) serait aussi limitative qu'une approche consistant à ne tenir compte que des buts intéressés. Il convient au contraire de considérer que les comportements des individus et des organisations découlent d'un mélange de motivations et d'incitations (Bacchiaga, Borzaga, 2001). À l'avenir, la recherche devra répondre aux questions suivantes : comment les différents types de motivations personnelles, de préférences et d'incitations interagissent-ils, et comment les règles de gouvernance dans les différentes formes d'organisation peuvent-elles influencer les choix et les préférences individuels ?

La théorie évolutionniste

La théorie évolutionniste constitue une autre approche pour l'analyse des coopératives et des entreprises sociales. La doctrine évolutionniste se concentre sur l'émergence et le changement des pratiques organisationnelles et sur l'évolution des institutions. Les coopératives et les entreprises sociales peuvent être vues comme une tendance spécifique de l'évolution des organisations, tendance dont les caractéristiques et mécanismes opérationnels peuvent être analysés comme constituant un système ouvert, changeant, mais ayant sa propre cohérence interne⁽⁶⁾. Compte tenu de leur orientation en faveur du bénéfice mutuel ou du bénéfice public,

(6) Pour une définition d'un système évolutionniste ouvert par rapport à un système évolutionniste fermé, voir Hogson (2006).

les coopératives et les entreprises sociales représentent un genre nouveau comprenant différents types d'organisation, par exemple les diverses typologies d'entreprise coopérative. Dans un tel contexte, l'étude des routines émergentes, tant en termes d'analyse économique que dans le cadre d'une perspective historique, représente l'un des éléments cruciaux de compréhension de ces entreprises.

Par ailleurs, la doctrine évolutionniste ne s'attache pas à la simple minimisation des coûts, mais à la production d'un excédent destiné à la satisfaction de besoins privés et sociaux pertinents. La production d'un excédent économique et social est le moteur principal de l'activité économique, sans se confondre avec la recherche d'un profit ou sa maximisation. L'une des conséquences de cela est que la production d'un plus grand excédent ne requiert pas une minimisation des coûts comme l'affirment les approches microéconomiques standard. Des coûts plus élevés peuvent représenter une solution viable si l'excédent permet à l'organisation de survivre et de se développer. Cependant, il convient de ne pas caractériser les excédents comme étant un revenu économique privé, dans la mesure où ils peuvent également prendre une connotation collective et sociale.

Cette approche propose donc de nombreuses implications intéressantes, par exemple lorsque l'on étudie le rôle de la firme dans l'intégration et le développement local (Granovetter, 1985) ou lorsque l'on cherche à comprendre l'émergence de formes de gouvernance impliquant plusieurs parties prenantes (Freeman *et al.*, 2010). L'intégration de l'organisation au niveau local est essentielle dans la mesure où la connaissance et les ressources locales (tant physiques qu'humaines) représentent le cœur de la capacité opérationnelle de la firme. Ceci est d'autant plus vrai dans le cas des structures dont les membres expriment des besoins généralement partagés localement par de nombreuses autres personnes. Ainsi la gouvernance à plusieurs parties prenantes constitue-t-elle une caractéristique émergente des coopératives et des entreprises sociales qui doit être étudiée avec soin dès lors que l'on veut analyser le rôle de ces organisations dans le développement socio-économique.

La doctrine évolutionniste est compatible avec une conception de la firme qui ne suppose pas que la maximisation des profits soit l'unique objectif de cette firme, mais qui au contraire considère que celle-ci est un dispositif de coordination dont le but est de satisfaire des besoins qui peuvent être privés et matériels ou collectifs et psychologiques (Viale, 2005). Dans ce sens, la maximisation des profits devient pour la firme un objectif parmi d'autres. Par ailleurs, en général, les firmes n'opèrent pas sur des marchés parfaits, ce qui limite la possibilité d'obtenir une maximisation du bien-être social par l'intermédiaire d'une concurrence parfaite entre des organisations atomisées et en position de définir les prix. À l'inverse, les modes de travail des organisations évoluent pour permettre à différents sujets de se rassembler et de poursuivre des objectifs de production dans le cadre de projets entrepreneuriaux (Nelson, Winter, 1982), afin

de profiter des résultats (l'excédent) en termes économiques et monétaires, mais aussi sociaux et psychologiques.

Il est également clair que l'approche évolutionniste et l'approche comportementale sont complémentaires et permettent de comprendre l'organisation des hommes et l'évolution sociale. Tout d'abord, de nombreux résultats provenant de l'étude de la sélection du groupe indiquent clairement que les attitudes altruistes et pro-sociales peuvent jouer un rôle dans l'augmentation des réussites reproductives des individus, des organisations, des communautés et de la société dans son ensemble (Hodgson, 1993 ; Bowles, 1998), car elles dynamisent la sympathie, la confiance et le sens du vivre ensemble. Appliquée aux coopératives et aux entreprises sociales, il semble que l'approche soit valide, car les membres peuvent partager une mission organisationnelle qui diffère à la fois de la maximisation des profits et du bien-être individuel. En effet, afin de tenir compte également des objectifs collectifs et sociaux, les individus interagissent dans un environnement institutionnel approprié qui encourage les préférences non intéressées.

Ensuite, dans la mesure où la théorie évolutionniste se concentre sur les institutions – qui prennent la forme de droits de propriété, de structures de gouvernance et de modèles organisationnels (Williamson, 2000) – et sur leurs changements, les préférences sont clairement endogènes, car les contextes institutionnels exercent un impact différent sur les comportements individuels, et ce même lorsque les problèmes sociaux à résoudre sont rigoureusement similaires (Bowles, 1998). Cela implique que le rôle croissant joué par les coopératives et les entreprises sociales doit être analysé au sein du domaine social et institutionnel dans lequel elles s'inscrivent et qu'il convient d'analyser les interactions avec la demande locale, avec le capital social existant au niveau local, avec le système politique et avec les dimensions anthropologiques qui sont également liées à la culture locale. De telles dimensions influencent directement l'émergence de nouvelles institutions répondant à des besoins non satisfaits ; elles expliquent également pourquoi les coopératives et les entreprises sociales se sont développées dans des régions caractérisées par un niveau élevé de capital social. Ainsi les différences au niveau des lois et réglementations nationales ne doivent-elles pas être interprétées comme constituant des obstacles au développement des coopératives et des entreprises sociales, mais comme étant le reflet de leurs spécificités dans les contextes nationaux et de la diversité et de la richesse institutionnelle qui caractérisent leur évolution. Prendre en compte la diversité des institutions est bien entendu essentiel à la compréhension de la diffusion des coopératives et des entreprises sociales et de leur capacité d'adaptation ou au contraire de résistance aux changements exogènes. D'un autre côté, les caractéristiques et valeurs institutionnelles communes et transnationales, représentées par exemple par les sept principes de l'ACI, permettent d'identifier aisément les coopératives et entreprises sociales et de mener des recherches constructives au niveau du territoire.

Combinaison des différentes approches

Au vu des arguments qui précèdent, un nouveau projet scientifique visant à mieux comprendre la nature sociale et économique ainsi que les objectifs des coopératives et des entreprises sociales devra prendre en compte au moins trois éléments cruciaux :

- une réinterprétation des problèmes liés aux relations entre le marché et les hiérarchies (Williamson, 1975), dans la mesure où, dans cette nouvelle approche, les échanges sur le marché ne sont en aucun cas équivalents à la progression des firmes maximisant les profits. Bien évidemment, une pluralité de formes entrepreneuriales – avantages privés, avantages mutuels et avantages sociaux – peuvent être envisagées sur le marché. Par ailleurs, si l'on considère les firmes entrepreneuriales fournissant un service public, il convient de tenir compte également du rôle de médiateur du gouvernement ;
- la définition d'un concept plus large d'entreprise, qui ne se limite pas à la maximisation des profits et à la réduction des coûts, héritage des approches les plus orthodoxes. Il est nécessaire de définir les firmes au sens large, comme étant des dispositifs de coordination de l'activité économique, dont le principal ou unique objectif est de satisfaire des besoins privés et sociaux. Des mécanismes de contrôle sont associés aux différentes formes de droits de propriété et aux différents systèmes de gouvernance ; ils ont pour objectif de gérer les ressources de la firme, qu'il s'agisse de ressources privées, de ressources externes apportées dans le cadre de contrats ou de ressources détenues en commun par l'organisation. Ces mécanismes doivent être pensés pour le bien-être des parties prenantes, alors que les objectifs économiques et financiers ne sont que des outils permettant d'atteindre ces buts (Stiglitz, 2009 ; Borzaga, Tortia, 2010) ;
- la prise en compte d'une grande variété d'acteurs économiques – investisseurs, donateurs, dirigeants, clients, utilisateurs, bénéficiaires et communauté locale – aux motivations diverses, intrinsèques ou extrinsèques, monétaires et non monétaires ou liées au principe de réciprocité (Zamagni, Sacco, 2002). Il devient crucial de développer une méthodologie expérimentale pour comprendre les interactions complexes qui existent entre différents types de comportements.

Pour expliquer l'intérêt personnel par rapport aux préférences sociales, l'efficacité par rapport à l'efficacité et au bien-être social, les coûts de transaction par rapport aux effets sur la société, il est nécessaire de combiner les différentes théories décrites ci-avant. Si l'objectif de l'entreprise est – ou peut être – la résolution de problèmes nés de l'action collective en présence de ressources rares et d'un niveau pertinent de non-exclusion (Ostrom, 1994) et si les motivations à la base du comportement économique n'ont pas pour unique objectif l'obtention de bénéfices personnels, on peut dire que les relations entre les agents à l'intérieur et à l'extérieur de l'entreprise ne sont pas exclusivement des relations de concurrence, mais qu'elles peuvent constituer également des relations de coopération. Par ailleurs, même lorsqu'elle est partielle, une telle coopération peut

permettre à l'entreprise non seulement de poursuivre des intérêts communs, mais également d'obtenir les ressources nécessaires pour atteindre ce but. Ainsi est-il possible de comprendre les modes de fonctionnement et le rôle socio-économique des coopératives et des entreprises sociales.

Reconsidérer l'efficacité économique

Dans le même temps, il est possible de reconsidérer certains concepts économiques fondamentaux tels que le concept d'efficacité. Les résultats théoriques et empiriques montrent par exemple un lien clair et positif entre motivations intrinsèques et pro-sociales, d'une part, et efforts de productivité, d'autre part (Becchetti *et al.*, 2009). Par conséquent, il est nécessaire d'identifier de nouveaux indicateurs d'efficacité, plus pertinents, capables de prendre en compte les facteurs de satisfaction, de motivation, d'effort de travail ainsi que leurs conséquences en termes de qualité des produits et de production de bien-être sociétal.

Ces considérations ne vont pas à l'encontre des résultats obtenus jusqu'à présent par l'analyse économique et, notamment, elles n'invalident pas le rôle du marché et de la firme commerciale. Elles nécessitent cependant une compréhension plus large des variables économiques fondamentales qui étaient jusqu'à présent exclues du débat économique. En conséquence, l'approche que nous proposons donne la priorité à un système économique plus pluraliste que le système actuel qui se caractérise par une concurrence entre entreprises similaires. Dans le cadre de notre approche, l'idée de concurrence est étendue à des entreprises ayant des objectifs, des formes de détention, des systèmes de gouvernance et des modèles organisationnels différents. Plus fondamentalement encore, la concurrence doit être mise en parallèle avec d'autres mécanismes de coordination moins durs, tels que la coopération.

Autres aspects non économiques de la nouvelle approche

La théorie économique des coopératives et des entreprises sociales est étayée par l'attention croissante que les sciences politiques et juridiques accordent au thème de la subsidiarité. L'application de ce concept, et plus particulièrement son application horizontale, donne naissance à des modèles innovants d'organisation socioéconomique plus ouverts que les modèles traditionnels, permettant aux acteurs privés de participer à la définition et à la poursuite d'intérêts collectifs, ce directement et non uniquement par délégation. C'est ainsi que sont créés de nouveaux espaces favorisant l'engagement direct des individus et des acteurs organisés, éventuellement en firmes, espaces dans lesquels les coopératives et les entreprises sociales sont plus efficaces que les agences publiques ou les firmes commerciales. L'affirmation du principe de subsidiarité modifie également la manière par laquelle une communauté forme sa « fonction de préférence sociale », c'est-à-dire la manière dont elle souhaite combiner la fourniture de biens et de services et la distribution de revenus. L'approche qui prédominait jusqu'à présent considérait que la fonction

de formation de préférences sociales était la tâche exclusive des gouvernements. Conformément au principe de subsidiarité, cette fonction doit désormais, au contraire, résulter de l'action conjointe de sujets publics et privés devant décider de ce qui doit être produit et dans quelle quantité comme devant se mettre d'accord sur le mode d'affectation – et donc de distribution – des ressources.

Un nouveau concept général de démocratie

C'est de cette manière que l'on voit émerger un nouveau concept général de démocratie, qui comprend également des formes de démocratie économique, tout en donnant une nouvelle valeur au rôle des entreprises créées et gérées de manière démocratique. Ces entreprises deviennent non seulement des lieux de production, mais aussi des lieux où s'expriment et se forment des préférences sociales. Par exemple, devient possible la formation ascendante d'objectifs de développement par les acteurs bénéficiaires de ces efforts de développement, dès lors que les coopératives et les entreprises sociales sont intégrées localement (Sacchetti, Sugden, 2003; Borzaga, Tortia, 2009). Dans le même ordre d'idées, il est nécessaire de tenir compte de l'insistance croissante des scientifiques travaillant dans le domaine des sciences sociales sur l'importance du capital social comme facteur de cohésion sociale et de développement économique. Pour le développement général des sciences sociales, le développement des coopératives et des entreprises sociales offre une opportunité unique d'étudier des contextes sociaux permettant de développer le capital social. N'ont été évoqués ici que certains développements théoriques utiles pour une interprétation innovante des coopératives et des entreprises sociales. A l'heure actuelle, ils semblent toutefois suffisants pour permettre une nouvelle interprétation théorique de ces formes entrepreneuriales et identifier des stratégies politiques cohérentes. A l'inverse des prédictions à partir des approches économiques orthodoxes, ces développements théoriques semblent en mesure d'expliquer la raison pour laquelle les coopératives et les entreprises sociales font preuve d'une capacité d'adaptation très élevée aux changements socioéconomiques. Ces formes d'organisation sont en mesure de conjuguer avantages économiques pour leurs parties prenantes et production d'externalités positives ayant des buts sociétaux plus larges (Borzaga *et al.*, 2010).

Remarques et suggestions

Pour repenser le rôle des coopératives et des entreprises sociales afin qu'elles soient en mesure d'apporter une réponse innovante aux besoins, il est nécessaire d'inverser les stratégies de recherche qui, jusqu'à aujourd'hui, ont inspiré la majeure partie de la pensée scientifique sur ces sujets. Au lieu d'interpréter ces formes organisationnelles et entrepreneuriales et leur rôle économique et social au moyen de modèles développés

dans d'autres buts et par conséquent basés sur des hypothèses qui ne sont pas compatibles avec la nature spécifique des coopératives et des entreprises sociales, il convient de donner la priorité à des modèles et à des théories en accord avec les principes et les valeurs qui déterminent depuis longtemps les activités de ces entreprises. Le projet scientifique qui découle de cette inversion de logique considère que pour ces entités la concurrence est tout aussi possible que la collaboration. Ces nouveaux modèles d'interprétation doivent identifier les facteurs qui ont mené à la formation des différentes formes d'entreprise, ainsi que le système d'incitation (économique et non économique) qu'elles mettent en œuvre au travers d'une gouvernance et de moyens de contrôle spécifiques. Cette entreprise scientifique devrait avoir comme objectif d'identifier les conditions nécessaires à la pérennisation des coopératives et des entreprises sociales en identifiant leurs contributions spécifiques au développement économique et humain.

En guise de conclusion, nous suggérons à la communauté scientifique qu'une approche analytique de cette théorie est nécessaire, approche qui ne doit pas tenir compte de la manière dont ces organisations sont réglementées dans les différents pays, mais qui identifie et analyse leurs principales caractéristiques. Ainsi serons-nous en mesure d'évaluer de manière critique les avantages et les inconvénients des réglementations existantes, puis de proposer, dans chaque contexte social, des réformes susceptibles d'améliorer le fonctionnement de ces organisations. Une perspective multidisciplinaire s'impose – sociologie, droit, économie, psychologie –, permettant les comparaisons et les échanges entre ces différentes disciplines. ●

Bibliographie

- Bacchiega A., Borzaga C.**, 2001, « Social enterprise as an incentive structures », in C. Borzaga, Defourny J. (eds), *The emergence of social enterprise*, London, Routledge, p. 273-95.
- Becchetti L., Castriota S., Tortia E.**, 2009, « Productivity, wages and intrinsic motivation in social enterprises », Milan, *Econometrica Working Paper*, n° 16; www.econometrica.it/wp/wp16.pdf.
- Ben-Ner A., Putterman L. (eds)**, 1998, *Economics, values, and organization*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Birchall J.**, 2010, *People-centred businesses: Co-operatives, mutuals and the idea of membership*, London, Palgrave Macmillan.
- Borzaga C., Defourny J. (eds)**, 2001, *The emergence of social enterprise*, London, Routledge.
- Borzaga C., Depedri S., Tortia E. C.**, 2010, « Testing the distributive effects of social enterprises, the Case of Italy », in Degli Antoni G., Sacconi L. (eds), *Social capital, corporate social responsibility, economic behaviour and performance*, Basingstoke, Palgrave MacMillan, 2010, p. 280-301.
- Borzaga C., Tortia E. C.**, 2010, « The economics of social enterprises: An interpretive framework », in Becchetti L., Borzaga C. (eds), *The economics of social responsibility: The world of social enterprises*, London Routledge, p. 15-33.
- Borzaga C., Tortia E. C.**, 2009, « Social enterprises and local economic development », in Noya A. (ed.), *The changing boundaries of social enterprises*, Paris, OECD Publishing, p. 195-228.
- Bowles S.**, 1998, « Endogenous preferences: The cultural consequences of markets and other economic institutions », *Journal of Economic Literature*, 36(1), p. 75-111.
- Coase R.**, 1937, « The nature of the firm », *Economica*, 4(16), p. 386-405.
- Deci E.L.**, 1975, *Intrinsic Motivation*, New York, Plenum Press.
- Draghi M.**, 2009, *Solidarietà nelle crisi. Il Credito Cooperativo nelle economie locali*, Rome, Bank of Italy.
- Fehr E., Fischbacher U.**, 2002, « Why social preferences matter: The impact of non-selfish motives on competition, cooperation and incentives », *Economic Journal*, 112(478), p. C1-C33.
- Fehr E., Gächter S.**, 2000, « Fairness and retaliation: The economics of reciprocity », *Journal of economic perspectives*, 14(3), p. 159-181.
- Fehr E., Schmidt K.**, 2001, « Theories of fairness and reciprocity: Evidence and economic applications », Working Paper, n° 75, Zurich, Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich.
- Freeman E. R., Harrison, J. S., Wicks A. C., Parmar B. (eds)**, 2010, *Stakeholder theory, the state of the art*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Frey B. S.**, 1997, *Not just for the money: An economic theory of personal motivation*, Cheltenham, UK, Edward Elgar Publications.
- Furubotn E. G., Pejovich S.**, 1970, « Property rights and the behaviour of the firm in a socialist state: The example of Yugoslavia », *Zeitschrift für Nationalökonomie*, 30(5), p. 431-454.
- Gagné M., Deci E. L.**, 2005, « Self-determination theory and work motivation », *Journal of Organizational Behavior*, 26, p. 331-362.
- Granovetter M.**, 1985, « Economic action and social structure: The problem of embeddedness », *American Journal of Sociology*, 91(3), p. 481-510.
- Hansmann H.**, 1996, *The ownership of enterprise*, Cambridge, MA, Harvard University Press.

Hodgson G. M., 1993, *Economics and evolution: Bringing life back into economics*, Cambridge, Polity Press.

Hodgson G. M., 2006, *Economics in the shadows of Darwin and Marx: Essays on institutional and evolutionary themes*, Cheltenham, UK, Edward Elgar.

Nelson R. R., Winter S. G., 1982, *An evolutionary theory of economic change*, Cambridge, MA, Harvard University Press.

Ostrom E., 1994, *Governing the commons: The evolution of institutions for collective action*, Cambridge, Cambridge University Press.

Rose-Ackerman S., 1996, « Altruism, nonprofits, and economic theory », *Journal of Economic Literature*, 34(2), p. 701-728.

Sacchetti S., Sugden R., 2003, « The governance of networks and economic power: The nature and impact of subcontracting relationships », *Journal of Economic Surveys*, 17(5), p. 669-691.

Stiglitz J. E., 2009, « Moving beyond market fundamentalism to a more balanced economy », *Annals of Public and Cooperative Economics*, 80(3), p. 345-360.

Tyler T. R., Blader S. L., 2000, *Cooperation in groups: Procedural justice, social identity, and behavioral engagement*, Philadelphia, Psychology Press.

Valentinov V., 2007, « The property rights approach to nonprofit organisations: The role of intrinsic motivation », *Public Organisation Review*, vol. 7, n° 1.

Viale R. (ed.), 2005, *Le nuove economie*, Milan, Il Sole 24 Ore.

Ward B., 1958, « The firm in Illyria: Market syndicalism », *American Economic Review*, 44(4), p. 566-589.

Williamson O. E., 1975, *The economic institutions of capitalism*, New York, Free Press.

Williamson O. E., 2000, « The new institutional economics: Taking stock, looking ahead », *Journal of Economic Literature*, 38(3), p. 595-613.

Zamagni S., 2005, « Per una teoria civile dell'impresa cooperativa », in Mazzoli E., Zamagni S. (eds), *Verso una nuova teoria della cooperazione*, Bologna, Il Mulino, p. 15-56.

Zamagni S., Sacco P. (eds), 2002, *Complessità relazionale e comportamento economico*, Bologna, Il Mulino, 2002