



HAL
open science

De l'économie sociale à l'économie populaire solidaire via l'économie solidaire. Quelles leçons tirer du social business ?

Abdourahmane Ndiaye, Sophie Boutillier

► To cite this version:

Abdourahmane Ndiaye, Sophie Boutillier. De l'économie sociale à l'économie populaire solidaire via l'économie solidaire. Quelles leçons tirer du social business?. Abdourahmane Ndiaye. Économie sociale et solidaire : animation et dynamiques des territoires, L'Harmattan, pp.85-109, 2011, Animation et Territoires, p15-29. halshs-00596753

HAL Id: halshs-00596753

<https://shs.hal.science/halshs-00596753>

Submitted on 30 May 2011

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

**De l'économie sociale à l'économie populaire solidaire via
l'économie solidaire. Quelles leçons tirer du *social business* ?**

Abdourahmane Ndiaye*, Sophie Boutillier**

L'économie sociale est née en Europe occidentale à la fin du XIX^e siècle pour répondre aux maux sociaux et économiques de la révolution industrielle. Elle a été théorisée à partir des travaux des utopistes des siècles passés. Le développement de la production de masse, grâce au pouvoir de la machine à vapeur, provoque la formation d'une immense classe misérable, salariée et urbaine. Les solidarités traditionnelles reposant sur la famille élargie sont remplacées par d'autres formes impulsées par l'émergence du mouvement ouvrier et les logiques de la grande entreprise. Dans ce contexte, l'économie sociale cherche à introduire et à inscrire une gouvernance alternative de l'entreprise qui intègre la problématique de la lutte des classes. La crise du système fordiste entraîne une montée sans précédent des inégalités et des exclusions notamment dans les pays d'Europe occidentale et dans les pays en développement à partir du milieu des années soixante-dix. Ce contexte favorise l'émergence d'une nouvelle économie sociale ou économie solidaire, soucieuse d'investir un champ laissé en friche par l'État et délaissé par les entreprises privées capitalistes, le considérant comme non rentable. Tout se passe comme si la crise du système fordiste, engendrait concomitamment la naissance et l'adaptation d'une nouvelle économie sociale. Cette forme économique vise à soutenir des activités répondant aux reconfigurations de l'État-providence et à l'émergence de nouvelles questions sociales. Les activités économiques non régies par la recherche du profit, l'importance de l'enchâssement social de l'économie, les initiatives répondant au « welfare triangle » mettant en tension le marché, la redistribution et la réciprocité, permettent-elles un rapprochement entre économie solidaire et économie populaire solidaire (partie 1) ?

Les « trente glorieuses » et les politiques économiques keynésiennes ont favorisé dans les pays industrialisés le développement d'un capitalisme managérial. Pendant cette période, la pauvreté faisait figure de résidu en voie de disparition. Les pays du Sud devaient suivre le même modèle avec quelques décennies d'écart. La crise des années 1970 (crise de la dette, du pétrole, etc.) remet tout en question, la pauvreté de masse réapparaissant au Nord. Au Sud, l'échec des modèles de développement de l'après indépendance s'avère manifeste.

* UMR 5185 ADES-CNRS-Université Bordeaux 3.

** Université du Littoral / Lille Nord de France.

L'État est en crise au Nord comme au Sud. Dès la fin des années 1970, l'économie solidaire pose ses jalons au Nord, tandis qu'au Sud, des formes nouvelles de financement des activités entrepreneuriales voient le jour parallèlement à l'explosion des activités économiques informelles, solution de survie pour faire face à une précarité matérielle croissante. Mais, au Nord comme au Sud, la croissance économique doit reposer sur le développement de l'initiative individuelle et la créativité (technique et sociale), qu'il convient d'encadrer sur les plans juridique et administratif. De managérial, le capitalisme devient (ou redevient) entrepreneurial. Depuis le début des années 2000, les réformes libérales visent à réduire les barrières administratives en matière de création d'entreprise, mais aussi (tout particulièrement au Sud) à créer un cadre juridique. Celui-ci permet-il d'endiguer l'économie informelle (partie 2) ?

1- Définitions et origines de l'économie sociale et solidaire

1.1- Des formes très variées et très floues

L'élaboration théorique et militante de l'économie sociale, apparue à la fin du XIX^e siècle¹ en Europe occidentale, est le fruit d'un vaste mouvement pluriel, animé par des courants de pensée dont le socle commun est ce qu'il convient d'appeler le socialisme idéaliste². Spiritualiste et pacifiste, ce socialisme se rénove. Il compte sur la force des idées pour transformer le monde et considère que la raison humaine doit dominer la nature. Il est davantage socialisme de l'esprit que socialisme de la matière. D'essence réformiste, à l'inverse du socialisme matérialiste de Karl Marx et Friedrich Engels, il prône un changement de l'intérieur et non par la « Révolution du grand soir ». Tout en se démarquant du socialisme matérialiste, le socialisme utopiste valide l'idée de la lutte des classes en tenant compte des rapports sociaux de production. En effet, parmi les objectifs du socialisme idéaliste, figure en bonne place la quête d'une transformation sociale qui refuse le paradigme du « marché à tout faire » et la propriété privée. En faisant l'apologie de l'entraide mutuelle et de la coopération, plutôt que de la concurrence par

¹ Nous ne faisons pas référence ici à toute la pensée utopique de l'économie sociale née en Europe à partir du XVI^{ème} siècle. Thomas More, *Utopia*, 1516 ; Tommaso Campanella, *La cité du soleil*, 1602 ; Etienne Gabriel Morelly, *Le code de la nature*, 1755 ; Gabriel Bonnot de Mably, *Doutes proposés aux philosophes économistes sur l'Ordre naturel et essentiel des sociétés politiques*, 1768 en sont des exemples emblématiques.

² La pensée socialiste idéaliste a été développée au XIX^{ème} siècle par les socialistes utopistes tels que Etienne Cabet (1842), Charles Fourier (1829), Robert Owen (1845), Pierre-Joseph Proudhon (1840)...

l'ouverture d'espaces non marchands et la création de liens sociaux, l'économie sociale participe à la contestation du libéralisme en se donnant concomitamment le droit de produire et de vivre autrement¹. En effet, elle propose la socialisation de la propriété au travers de coopératives de production pour transcender à la fois les injustices issues de la propriété privée et le conflit de répartition (capital-travail) qui matérialise la lutte des classes.

Afin de dépasser les aspects purement doctrinaires, nous proposons une lecture analytique et théorique de l'économie sociale qui l'inscrit dans les canons académiques par une formulation d'hypothèses conceptuelles distinctes des programmes de recherche classiques. Nous considérons l'économie sociale comme concept et plus seulement comme laboratoire d'expérimentations d'une gouvernance alternative.

Dès le départ, la notion d'économie sociale est marquée par des ambiguïtés et des confusions terminologiques (Defourny, Monzon-Campos, 1992 ; Laville 1994). L'une de ces confusions est liée à la définition de l'économie sociale, considérée soit comme une discipline académique soit comme un secteur économique. Plutôt que de l'appréhender comme un secteur ou un champ économique, nous préférons étudier l'économie sociale comme une « approche de l'économie ou des rapports socioéconomiques ». Elle nous apparaît alors comme une manière de penser et de gouverner l'activité économique. En effet, les organisations de l'économie sociale se retrouvent dans tous les secteurs économiques tels que définis par la comptabilité nationale. Ainsi, cette approche permet d'innover dans le domaine socioéconomique par l'adaptation des dispositifs aux évolutions de la société, en introduisant dans l'activité économique de nouveaux statuts juridiques. C'est notamment le cas en France en 2001, avec la création du statut juridique de la société coopérative d'intérêt collectif (SCIC)².

Dans le contexte de l'industrialisation de l'Europe occidentale, l'économie sociale désigne aussi bien une approche de l'économie qu'un ensemble d'initiatives économiques, militantes et syndicales. Initialement, le concept est employé par des auteurs souhaitant se

¹ En considérant la propriété privée comme du vol, Proudhon (1840), s'inscrit dans la critique radicale du système capitaliste. Il constate que la propriété privée permet au propriétaire capitaliste d'obtenir un gain sans travailler.

² La loi sur la SCIC de 2001 en France s'inscrit dans une logique européenne de reconnaissance de l'entrepreneuriat social. C'est d'abord en Italie en 1991 qu'est reconnue la Coopérative sociale (CS), puis en 1995, c'est au tour de la Société à finalité sociale (SFS) en Belgique. Elle est suivie de la Coopérative sociale à responsabilité limitée (CSRL) au Portugal en 1999 et de la Community interest company (CIC) en Grande-Bretagne en 2002.

démarquer de l'analyse économique dominante (Bidet, 2000 ; Lévesque, Mendell, 2005) et fait référence à des acteurs cherchant un modèle alternatif de gouvernance des sphères de la production (Fourel, 2001 ; Harribey, 2002). Dans ce contexte de détérioration de la condition ouvrière, conséquence de la conception strictement individualiste de la liberté du travail et de l'absence de législation sociale protectrice¹, on cherche à introduire une vision plus large s'opposant à une étroite chrématistique par une interprétation plus humaine de l'économie politique (Sismonde de Sismondi, 1819). Les effets sociaux et éthiques sont (ré)introduits dans les problématiques de l'économie politique (Walras, 1898), pour chercher à concilier justice et équité (Gide, 1905). Ces références pionnières n'ont pas permis au concept d'économie sociale de neutraliser voire même d'« euphémiser » son caractère à la fois flou et faible. En effet, il est le fruit d'un consensus mou entretenu par l'ensemble des courants de pensée du XIX^e siècle, que ce soit le christianisme social, le libéralisme, le socialisme idéaliste et le solidarisme républicain². La question de l'économie sociale, en tant que discipline académique ou secteur économique, est donc loin de faire consensus et d'être opératoire.

Pour notre part, nous considérons qu'il n'est pas contradictoire que l'économie sociale soit un paradigme épistémologique qui interroge le corpus du courant dominant de l'économie (*mainstream*) tout en se prêtant à des expérimentations pratiques autorisant le défrichage des angles morts de l'activité économique ou explorant des sentiers peu ou pas encore empruntés par la discipline économique. L'économie sociale, en défendant une gouvernance alternative à celle du capitalisme du XIX^e siècle, soulève au moins deux questions fondamentales : celle de la gestion du pouvoir dans l'aire des activités économiques ; et celle de l'élaboration de solidarités concrètes permettant de renforcer l'intégration collective (Fourel, 2001). Ces questions débouchent sur le questionnement suivant : comment porter un nouveau regard sur le conflit de répartition entre capital et travail ? Efficacité économique et justice sociale sont-elles conciliables ? De quelle manière fonder un système assis sur l'entraide et la coopération et non sur la concurrence et la compétition ? Comment, tout en produisant des biens et services, produire des liens sociaux ? Par quel

¹ En effet, à cette période, l'Europe occidentale est caractérisée par des journées de travail de 14 à 16 heures, le travail de nuit des femmes et des enfants, des emplois pénibles et dangereux, y compris pour les enfants, la misère, l'insalubrité, l'alcoolisme, la malnutrition et les maladies (Meignen, 1990, pp. 61 et suivantes).

² Pour une distinction de ces différents courants, voir Harribey (2002).

biais apporter une plus-value sociale et éthique à l'activité économique ?

1.2-/ De l'économie sociale à l'économie solidaire : rupture ou continuité ?

Ces questionnements constituent le « fonds de commerce » de l'économie solidaire qui a pris son essor il y a une trentaine d'années (Laville, 1994 ; Bidet, 2000 ; Lévesque, Mendell, 2005 ; Fourel, 2001) et restent d'actualité.

L'économie solidaire peut être définie comme une contribution à la contestation du libéralisme et à l'avènement d'une économie plurielle, créant des espaces dans lesquels le marchand n'est pas le pivot. Elle prolonge sous des formes adaptées aux nouveaux besoins sociaux les problématiques posées par l'économie sociale¹. On peut dire qu'il s'agit d'un secteur d'articulation, d'hybridation ou de synthèse de l'initiative privée du secteur marchand et de la gestion du secteur public. Au lieu d'opposer marché et État, comme cela se fait habituellement dans la littérature économique, l'économie solidaire en propose un rapprochement synthétique qui évoque une sorte de « ghetto salubre », dont les acteurs ne cherchent plus à remettre en cause les règles de l'organisation capitaliste (Boutillier, 2002, p. 18). L'économie solidaire prend une forme qui cherche à soutenir des activités répondant aux reconfigurations de l'État-providence et à l'émergence de nouvelles questions sociales (Boyer, 1992 ; Castel, 1995). Tout en produisant des biens, l'économie solidaire produit également des liens (Cova, 1995 ; Granovetter, 2000). Plus qu'une complémentarité entre économie sociale et économie solidaire, il y a filiation (Fourel, op. cit.).

Face aux défaillances de l'État, au Nord comme au Sud, dans un contexte de politique d'austérité, de contre-révolution keynésienne, de remise en cause des politiques nationalistes et du tiers-mondisme, d'ajustement structurel et de libéralisme, les acteurs de la société civile ont initié une multitude d'initiatives avec l'aide ou le soutien de l'État (Laville, 1994)². De telles initiatives et expérimentations sont reconnues comme des *success stories* potentielles là où les secteurs public et privé ont échoué séparément ou même en partenariat (Lévesque, Mendell, 2005). À côté de ces initiatives accompagnées

¹ Tsafack Nanfosso (2007, pages 17 et suivantes) présente un état de la littérature sur les définitions de l'économie solidaire. Dans les pays en développement, de nouvelles figures d'entrepreneur social et solidaire émergent au travers du commerce équitable (Tchouassi, 2007) et de l'économie du recyclage des déchets (Cissé, 2007).

² Lévesque, Mendell (2005) présentent de manière exhaustive les travaux consacrés à cette problématique du partenariat entre société civile et État.

par les pouvoirs publics, d'autres ayant la volonté de tourner le dos à l'État ont vu le jour pour porter un nouveau modèle de développement ascendant (Ndiaye, 2010).

Cette adaptation aux transformations induites par la mondialisation et l'ouverture croissante des marchés permet de faire un rapprochement entre le corpus de l'économie solidaire et celui de l'économie du développement en tant qu'elle s'intéresse aux initiatives et formes de résilience dans les pays en développement.

1.3-/ Libéralisme, économie informelle et économie populaire solidaire

Dans cette perspective, certains auteurs, notamment Assogba (2003) ont pensé que l'économie sociale ne peut se dissocier d'une théorie du développement, alors qu'elle est rarement évoquée dans les théories économiques ou sociologiques du développement. Ce qui amène certains chercheurs à penser que les économistes et les sociologues sont victimes d'une méconnaissance de ce concept (Assogba, 2003 ; Castel, 2009). On constate à la lecture des manuels d'économie et des ouvrages d'histoire de la pensée économique que l'économie sociale et solidaire est ignorée. Lorsqu'elle est abordée, elle est présentée comme l'économie de la réparation, les « pompiers du néolibéralisme », l'« infirmerie du libéralisme » (Jeantet, 1999), un appendice (Harribey, 2002), une économie palliative (Guigue, 2002) ou enfin une économie informelle. En effet, un certain nombre de travaux a tendance à assimiler économie informelle à économie sociale et solidaire. Dans cette réflexion, notre objectif est de tenter de « décoloniser » l'imaginaire conceptuel qui considère les théories du Nord comme forcément opérantes dans les mondes en développement. Face à la crise persistante des appareils productifs, à la paupérisation croissante des ménages et à la faiblesse des réponses institutionnelles dans les pays en développement, les individus se saisissent de leur destin, selon le slogan « *on ne développe pas, on se développe* ». À l'image des derniers survivants qui ne veulent pas mourir sur place, ils n'attendent plus rien « d'en haut ». Ils ont décidé de tourner le dos à l'État en créant des structures de développement local ascendant. Ils s'associent au travers de divers modes d'organisations « écosociales » (Ndione, 1994). Les modalités d'initiative économique peuvent alors prendre la forme d'associations *lato sensu* (associations, coopératives, mutuelles) ou d'entreprises « informelles » ou populaires, entendues au sens d'organisations où se mènent d'intenses activités d'élaboration et de mise en œuvre de management populaire (Ndione, op. cit.). Cette tentative d'organisation aboutit à deux types de structures économiques spécifiques ayant des logiques différentes.

Les uns empruntent des formes associatives qui se matérialisent au travers d'Organisations non gouvernementales (ONG), d'Associations sportives et culturelles, de Groupements d'intérêt économique, de Groupements féminins, d'Associations religieuses, d'Associations de défense des droits des consommateurs, de Coopératives d'achat, de Coopératives d'habitat, de Mutuelles de santé... Ces initiatives, permettant d'insuffler de nouvelles logiques, mènent les populations à des rôles productifs qui leur font bénéficier de la double qualité (Fauquet, 1935)¹. L'essaimage du mouvement associatif, s'est confirmé en se renforçant, avec les crises que les populations subissent, l'affaiblissement et le recul du rôle de l'État (Diop, Ndiaye, 1996 ; Diop, Ndiaye, 1998 ; Diop, 2004). Dans cette perspective, l'économie populaire solidaire se présente comme une alternative au modèle libéral dominant en réagissant aux défaillances ou à l'absence de l'État. Elle est présentée comme une résistance ou une résilience. Mais une analyse fine montre qu'elle explore des voies peu - non envisagées - autorisées par la pensée économique dominante. En cela, elle constitue une alternative.

Le second type de structures issues de l'économie populaire solidaire explore l'entrepreneuriat selon des formes et des modalités variées, naviguant entre l'auto-entrepreneuriat et l'entreprise privée informelle, en passant par l'entreprise familiale informelle. Ceci a consacré le concept d'économie populaire qui est ce que l'on a coutume de nommer l'« économie du secteur informel ». Selon certains auteurs (Corragio, 1991, 1998 ; Favreau, 2004 ; Sarria Icaza, Tiriba, 2006), l'économie populaire solidaire se caractérise moins par des investissements en capitaux que par l'investissement de la force de travail et de réseaux dans des petites entreprises ou des activités de production qui se limitent à la reproduction de ce même type d'entreprises. Tout en se positionnant dans la sphère marchande, l'économie populaire est perçue comme porteuse de déviance et d'illégalité. Néanmoins, elle introduit une dimension solidaire que l'on peut comparer au solidarisme.

Ce qui peut rapprocher les deux objets économie populaire et économie solidaire, c'est que souvent, les initiatives prises dans ces cadres débordent de leur périmètre initial. Elles diversifient leurs

¹ On entend par double qualité le fait que les acteurs sociaux bénéficiaires de l'action entreprise sont également les sociétaires de la structure qui la produit. Dans une coopérative de production, les salariés sont les associés de l'entreprise ; dans une mutuelle, les sociétaires sont à la fois assurés et assureurs ; dans une coopérative de consommation, les consommateurs sont associés, etc. Cette double nature définit ainsi des « rapports sociaux entre les sociétaires dans l'association » et des « rapports économiques entre chacun d'entre eux et l'entreprise ».

stratégies dont l'impact va généralement au-delà d'une simple réponse à l'urgence¹. Elles interviennent ainsi directement sur les conditions de vie (développement social) en encourageant des femmes et des hommes à devenir les acteurs de leur propre développement et promeuvent des processus participatifs. Elles confirment par-là l'idée de Polanyi, selon laquelle il ne peut y avoir de développement économique et social sans démocratie politique et sans perspective de diversité dans les expressions de gouvernance économique. La montée en puissance de la théorisation de l'économie sociale et solidaire dans les pays développés n'est, à notre sens, pas étrangère au déclin et à la disparition du socialisme réellement existant.

Si l'économie populaire solidaire, qui favorise la solidarité, est observée empiriquement dans les pays en développement, certains travaux mettent en exergue la faiblesse de sa perspective théorique (Baron, 2007 ; Tsafack Nanfosso, 2007). Qu'elle soit théorisée comme telle ou non, l'économie populaire solidaire participe à amortir le retrait de l'État et à combler les déficits de services sociaux de base (Diop, Ndiaye, 1996 ; Fall, Guèye, 2003).

Pour ces raisons, Castel (2009) considère l'existence d'un consensus sur le concept d'économie populaire solidaire qui fédérerait économie solidaire et économie populaire pour porter un nouveau « modèle populaire de développement » comme une réalité. Pourtant, ce consensus supposé ne peut occulter les lignes de fracture qui se dégagent entre ces deux objets en alimentant un débat épistémologique, qui demande à être réinterrogé et précisé, même si nombre de chercheurs semblent privilégier le pragmatisme (Castel, 2009 ; de Soto, 1987 ; Favreau, 2004 ; Lévesque, 2006). En instituant l'économie populaire, on peut arriver à rapprocher les organisations économiques populaires et les micro-entreprises familiales de l'économie sociale et solidaire (Favreau, 2004). Les activités économiques non régies par la recherche du profit, l'importance accordée à l'enchâssement social de l'économie, des initiatives répondant au « welfare triangle » d'Evers mettant en tension le marché, la redistribution et la réciprocité, l'attention portée à l'économie locale et son ancrage territorial, l'importance consentie aux échelles complémentaires de développement économique et à la gouvernance de celui-ci, le rapport entre démocratie et économie sont autant de facteurs permettant un rapprochement entre économie solidaire ou nouvelle économie sociale et économie populaire.

¹ Cette perspective se rapproche également de celle des altermondialistes regroupés autour de l'ouvrage *Sortir de l'économisme. Une alternative au capitalisme néolibéral* dirigé par Merlant, Passet, Robin (2003).

L'économie populaire présentée comme un substitut à l'économie informelle (de Soto, 1987 ; Favreau, 2004) est définie comme un ensemble d'activités économiques et des pratiques initiées par des groupes ou acteurs populaires mettant en œuvre des stratégies de subsistance et des réseaux sociaux misant sur le facteur travail et la coopération entre pairs plutôt que sur le facteur capital et l'esprit d'entreprise inscrit dans une logique marchande (Favreau, Fréchette, 2002 ; Fonteneau, Nyssens, Fall, 1999 ; Larrachea, Nyssens, 1994 ; Ortiz, 1994 ; Razeto, 1990). Cette perspective de l'entrepreneur social peut-elle être considérée comme une passerelle entre économie sociale et solidaire au Nord et au Sud ?

2-/ Créer un climat propice au développement des « affaires » pour combattre la pauvreté au Sud

2.1-/ De « l'État à tout faire » au « marché à tout faire »

Le débat sur le contenu de l'ESS est loin d'être clos et un éventuel consensus s'avère difficile à trouver en raison de ses métamorphoses permanentes dans ce type d'économie. La figure de l'entrepreneur social qui a émergé depuis ces vingt dernières années est particulièrement emblématique. Comment le militant social (au comportement altruiste) se serait ainsi transformé en entrepreneur individualiste et maximisateur de profit (Boutillier, Allemand, 2010) ? Le vocable d'entrepreneur social est sujet à maintes controverses au Nord et peut-être plus encore au Sud. Les efforts entrepris par les États et les organisations internationales pour développer la création d'entreprises en concevant un climat juridique et administratif propice à leur développement ont pour ambition principale de légaliser les activités informelles qui dominent les économies du Sud. Durant ces trente dernières années, les gouvernements des pays industrialisés comme de ceux en développement ont cherché à favoriser la création d'entreprises en construisant un cadre institutionnel adéquat. Cette évolution marque une rupture par rapport à la période des années 1950-1970 (soit après la seconde guerre mondiale ou la période coloniale selon les États), caractérisée au contraire par des mesures de politique économique visant à créer de grandes entreprises, notamment dans les industries les plus capitalistiques (énergie, sidérurgie, métallurgie, pétrochimie, etc.), celles que des économistes qualifiaient d'« industries industrialisantes », afin de soutenir un modèle de développement économique, basé sur la production de masse. La crise de l'entreprise fordiste a remis fondamentalement en question ce modèle de développement, au Nord comme au Sud. La grande entreprise semble désormais inadaptée pour innover, face à de

petites entreprises qui sont particulièrement dynamiques en matière d'innovation technique au début des années 1980 (comme Apple ou Microsoft). Dans les pays en développement, et plus particulièrement les pays africains, l'intervention des institutions internationales (Fonds monétaire international, Banque mondiale) a été déterminante avec la mise en place de Programmes d'ajustement structurel (PAS) pour faire face à leur niveau élevé d'endettement. Mais, les PAS ont été largement critiqués par diverses organisations internationales telles que la Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement (CNUCED), le Fonds des Nations Unies pour l'Enfance (UNICEF) et d'autres institutions dépendant de l'Organisation des Nations Unies (ONU), les gouvernements et la société civile des pays concernés¹. En détruisant les services publics, en appauvrissant les populations des pays en développement, les PAS ont favorisé l'explosion de solutions de survie, qu'il s'agisse d'activités informelles ou bien d'activités légales relevant de l'ESS (tontines, microcrédit, commerce équitable, etc.). Les États ont été débordés par l'explosion du secteur informel, mais aussi par le développement de diverses formes de criminalité (corruption, trafics en tous genres, etc.). Dans ce contexte, un nouveau modèle fondé sur la « bonne gouvernance » a été défini au début des années 1990 par la Banque mondiale. Son originalité est de reposer non sur l'économie mais sur le politique (assurer un état de droit, la participation d'une pluralité d'acteurs, la transparence et la lutte contre la corruption),

¹ Cornia, Jolly, Stewart, (1987), ont proposé sous l'égide de l'UNICEF un ajustement à visage humain qui protège les groupes vulnérables. En effet, ces auteurs ont évalué les coûts sociaux exorbitants des PAS. La Commission économique pour l'Afrique (1989) a, de son côté, proposé un Cadre africain de référence de l'ajustement structurel qui, après avoir pointé les coûts sociaux de l'ajustement, préconisait un modèle moins corseté que la *thérapie de choc* instaurée par les PAS. ENDA Tiers Monde (1989) a consacré son numéro d'*Endettement et environnement africain* intitulé *Au-delà de l'ajustement* à des analyses critiques des effets de l'ajustement structurel, tout en mettant en perspective les voies alternatives possibles dans ce domaine. Des intellectuels africains regroupés au sein du CODESRIA ont également alimenté le débat sur l'ajustement structurel, voir Mkandawire & Olukoshi (1995). Le Forum du Tiers Monde s'est également illustré en se positionnant dans la recherche d'alternatives au modèle porté par les Institutions Financières Internationales. Plusieurs ouvrages sont consacrés à la recherche d'alternatives au Washington consensus (voir www.forumtiersmonde.net). Les PAS première génération étant critiqués pour leurs effets déflationnistes et appauvrissants dus à la brutalité de la *thérapie de choc*, les PAS deuxième génération privilégient l'*approche graduelle* (Fleming, 2000 ; Stiglitz, 2000), en reconnaissant qu'il faut à la fois redéfinir les séquences de l'ajustement et prendre explicitement en compte les pauvres et les populations vulnérables au travers de filets de sécurité. L'abandon de la *thérapie de choc* des PAS première génération au profit du « *gradualisme* » marque un infléchissement du Washington Consensus.

mais aussi sur le social (justice sociale, équité, etc.) et sur l'environnement, dans le but de réduire la pauvreté (Baron, 2007, pp. 327 et suivantes ; Ndiaye, 2009). Les Etats doivent définir des politiques de développement conçues à l'échelle globale, mais également déléguer des compétences au niveau local, dans le cadre d'une décentralisation. L'accent est mis tout particulièrement sur la société civile (c'est-à-dire les citoyens, les communautés, les associations, les coopératives, les organisations non gouvernementales, etc.) en tant qu'actrice et sur le développement d'activités relevant de l'économie sociale et solidaire, mais aussi informelle. L'objectif est de créer un cadre institutionnel propice au développement de l'initiative économique, qu'il s'agisse de créer une entreprise ou une association. Peu importe la structure juridique pourvue qu'elle soit légale, qu'elle crée des emplois et de la valeur, et que l'État puisse prélever l'impôt, condition nécessaire au développement des services publics (santé, éducation, moyens de communication, etc.).

Le débat actuel sur l'économie sociale et solidaire dans les pays en développement (et tout particulièrement en Afrique subsaharienne) en rappelle un autre remontant aux années 1970 sur le secteur informel (Baron, 2007, p. 330). Mais, ces deux débats ne sont-ils, dans leur essence, comparables dans la mesure où il s'agit pour des populations en situation de précarité de faire face à l'urgence ? La question n'est cependant pas tranchée, puisque la réussite économique de l'informel repose précisément sur l'absence de législation (de Soto, 2005). Or, à l'heure actuelle, à l'échelle mondiale, le secteur informel occupe une place à part entière dans l'économie, puisque 1,8 milliard de personnes ont un emploi dans le secteur informel, contre 1,2 milliard dans le secteur formel (*Doing Business*, 2011, p. 9). Quelles conclusions pouvons-nous tirer d'un tel constat sur le fonctionnement des institutions économiques et politiques ? A priori, nous avons tout lieu d'être optimiste, car on peut considérer que la création d'activités économiques informelles est d'abord la manifestation du marché tel que les économistes libéraux l'imaginent (modèle de la concurrence pure et parfaite) reposant sur le calcul économique, en l'absence de toutes réglementations du travail et de protection des travailleurs. Mais, au-delà de l'ironie, la réussite extraordinaire de l'économie informelle est le résultat de l'échec du modèle économique mis en place à partir des années 1960.

Cette volonté politique de développer l'initiative économique s'inscrit dans un contexte complexe où se combine pléthore de facteurs économiques, sociaux, politiques et technologiques. L'évolution des grandes entreprises, le progrès des technologies et de la gouvernance

mondiale sont sans conteste des facteurs déterminants. Mais, ces éléments doivent être replacés dans un cadre institutionnel donné. D'un autre côté, si l'entrepreneur existe en grande partie en fonction des opportunités qu'il est à même de saisir, et à partir desquelles il innove, certaines informations sont plus accessibles à certains individus qu'à d'autres (Hayek, 1994). Shane (2003) met l'accent sur l'importance des informations préalables pour identifier les opportunités et définit avec précision ce qu'il nomme le contexte environnemental de l'entrepreneuriat. L'environnement institutionnel dans lequel opère l'entrepreneur est fondamental : celui-ci est à la fois économique, politique et culturel. De managériale (Chandler, 1989 ; Galbraith, 1968), la société est devenue entrepreneuriale, visant à valoriser la capacité créative de chacun, que ce soit en tant que salarié dans une grande entreprise ou en tant qu'entrepreneur (Audretsch, 2007). La complexité de l'environnement institutionnel nous conduit à douter des changements susceptibles de se produire, même avec des réformes telles que celles qui cherchent à réduire le nombre de procédures pour créer une entreprise.

Or, cet environnement institutionnel ne se décrète pas. Il est le produit d'une lente évolution historique. Les pays en développement doivent suivre un processus de développement comparable à l'image des étapes du développement de Rostow. Or, le contexte économique et social en Afrique subsaharienne et en Europe occidentale est très différent, bien que dans les deux cas, pendant les années 1960-1970 le développement de l'emploi salarié a été rendu possible grâce à la croissance des grandes entreprises. Pourtant, si en Europe occidentale, plus de 95 % de la main-d'œuvre est salariée, dans les pays en développement les taux de salarisation sont beaucoup plus faibles, de l'ordre de 50 %, voire beaucoup moins. Le concept de « salarisation restreinte » (Bernard, 1988 ; Mathias, 1987 ; Lautier, 1987 ; Palloix, 1987) issu de l'économie du développement des années 1970-1980 met en évidence la voie particulière suivie par ce que les chercheurs nommaient alors le « Tiers-monde ». Le processus de salarisation de ces pays se singularisait des pays industrialisés par le fait qu'il était pour une large part le fait des investissements étrangers directs, en d'autres termes des entreprises multinationales, et pour une autre part des entreprises publiques dans le cadre de politiques économiques keynésiennes. Le développement de l'emploi salarié et des grandes entreprises, était alors perçu comme la manifestation de la modernité. À partir des années 1980, en revanche, ce schéma de développement est remis en question (Piore, Sabel, 1989). Signe de l'incapacité des États et des entreprises privées à produire et répartir des richesses et à élever le niveau du bien-être social, la création de la Banque des

pauvres (la *Grameen Bank*) par Muhammad Yunus en 1977, propose de combattre la pauvreté en octroyant des prêts à des individus à qui l'indigence interdisait l'accès au crédit. La *Grameen Bank*, une des premières banques de microcrédit, leur donnait l'opportunité (souvent des femmes) d'emprunter pour créer de petites activités. Dans la continuité de cette logique, les États ont entrepris de créer un climat propice au développement des affaires, et délaisse leurs habits d'entrepreneurs. D'un « État à tout faire » durant la période keynésienne, l'on est passé à un « marché à tout faire », ce qui suppose forcément la promotion de l'esprit d'entreprise.

2.2-/ *Doing Business* ou les indicateurs du « climat des affaires »

La Banque mondiale publie depuis 2003 des indicateurs quantitatifs pour mesurer le « climat des affaires ». Mais son objectif réside moins dans la réduction de la pauvreté que dans la volonté d'éliminer les activités informelles. Ainsi, grâce à une pirouette juridico-institutionnelle, elle transforme des activités informelles en activités légales. Ces indicateurs portent sur la réglementation des affaires et sur la protection des droits de propriété, pour 183 économies, *Doing Business*. 11 thèmes différents sont distingués¹. Le rapport de 2011 a pour sous-titre : « Agir pour les entrepreneurs ». Il souligne que face au contexte de crise économique très difficile actuel, le développement de l'initiative individuelle et des petites entreprises est plus que jamais indispensable. Il étudie la situation des entreprises nationales dans chaque pays, principalement les petites et moyennes entreprises, et mesure les réglementations auxquelles elles sont assujetties au cours de leur cycle de vie. Nombre d'États ont pris, durant l'année 2010, des mesures pour faciliter la création et l'exploitation d'entreprises au niveau local. Entre juin 2009 et mai 2010, sur les 183 économies classées, 117 ont mis en œuvre des réformes réglementaires (soit un total de 216 réformes) pour faciliter la création et l'exploitation d'entreprises, renforcer la transparence et les droits de propriété et rendre plus efficaces les procédures de résolution des différends commerciaux et de faillites. Plus de la moitié de ces réformes a contribué à faciliter la création d'entreprises, le commerce transfrontalier et le paiement des taxes et des impôts. En 2010, le Kazakhstan a été l'économie qui a réalisé les progrès les plus importants en matière de réglementation. Parmi les dix premières

¹ Création d'entreprises, obtention d'un permis de construire, transfert de propriété, accès au crédit, protection des investisseurs, paiement des taxes et des impôts, commerce transfrontalier, exécution des contrats, fermeture d'entreprise, accès à l'électricité et embauche de travailleurs.

économies (par ordre d'importance décroissante : Kazakhstan, Rwanda, Pérou, Viêt-Nam, Cap vert, Tadjikistan, Zambie, Hongrie, Grenade et Brunei Darussalam) qui en 2010 ont réalisé les plus grandes améliorations, on trouve trois pays d'Afrique subsaharienne (Rwanda, Cap vert et Zambie) ou bien encore d'anciennes économies planifiées. Selon les rédacteurs du rapport 2011, il existe un lien très étroit entre les domaines couverts par *Doing Business* (2011, p. 14) et la réduction de la pauvreté. Ils citent une étude de la Banque mondiale, *La parole est aux pauvres*, dans laquelle 60 000 pauvres ont été interrogés dans différentes parties du monde pour savoir quel était le moyen, selon eux, de sortir de la pauvreté. Toutes les personnes interrogées, hommes et femmes, ont répondu catégoriquement, compter sur les revenus tirés de leur propre entreprise ou sur leur emploi rémunéré, et ne rien attendre de l'État¹.

Concernant la question particulière de la création d'entreprises, le travail d'investigation de *Doing Business* consiste à recenser toutes les procédures officiellement exigées d'un entrepreneur pour la création et la gestion formelle d'une entreprise industrielle ou commerciale. L'entreprise-type *Doing Business* correspond à la norme productive des pays industrialisés. Il s'agit d'une SARL qui emploie entre 10 et 50 salariés. Son chiffre d'affaires doit être égal à environ 100 fois le revenu par habitant. Partant de cet acquis, l'indicateur de création d'entreprises se décompose en quatre points pour un rapport proportionnel égal. Les procédures relatives à la création et à l'exploitation légale d'une entreprise sont : pré-enregistrement (par exemple vérification ou réservation), délai nécessaire pour s'acquitter de chaque procédure (nombre de jours civils), coût nécessaire pour s'acquitter de chaque procédure (% du revenu par habitant) et capital minimum à verser (% du revenu par habitant).

Les pays à haut revenu de l'OCDE bénéficient d'un meilleur climat des affaires que les autres pays (ce qui est logique puisque les indicateurs ont été construits en prenant leurs économies comme modèle de référence). Leur nombre de procédures moyen est de 5,6, le délai moyen est de 13,8 jours, le coût en pourcentage du revenu par habitant égal à 5,5 % et le capital minimum versé en pourcentage du revenu par habitant de 15,3 %. Pour les pays d'Afrique subsaharienne, les données respectives pour ces quatre indicateurs sont les suivantes : 8,8 procédures, 45,2 jours, 95,4 % et 145,7 %.

L'ensemble des réformes menées en 2010 a consisté soit à réduire le nombre de procédures relatives à la création administrative de l'entreprise soit à moderniser (en informatisant) la procédure

¹ Sans qu'il soit donné davantage d'informations sur la méthodologie et les conditions dans lesquelles cette enquête a été menée.

d'enregistrement. Ces mesures seront-elles à même d'enclencher une dynamique économique ? Si le score de ces pays est mauvais dans le classement de *Doing Business*, il l'est tout autant en termes d'indicateur de développement humain (IDH). En voici quelques exemples parmi les plus significatifs de la période.

Le Cameroun (121^e sur 183 pour la création d'entreprises et 144^e sur 177 pour l'IDH) a mis sur pied un guichet unique et a aboli l'obligation d'inspection des locaux commerciaux et les frais correspondants.

Le Kenya (125^e pour la création d'entreprises et 148^e pour l'IDH) a réduit le délai nécessaire pour faire estampiller l'acte constitutif et les statuts d'une entreprise, a fusionné les procédures d'inscription aux impôts et à la taxe sur la valeur ajoutée et a informatisé les documents du registre.

Le Cap Vert (120^e pour la création d'entreprises et 102^e pour l'IDH) a éliminé l'une des inspections municipales obligatoires avant le début des activités d'une entreprise et a informatisé le système d'émission de permis municipaux.

La République démocratique du Congo (146^e pour la création d'entreprises et 168^e pour l'IDH) a éliminé certaines procédures, notamment l'obligation du sceau d'entreprise.

Le Mozambique (65^e pour la création d'entreprises et 172^e pour l'IDH) a adopté un processus simplifié pour la délivrance de permis.

2.3-/ Des droits de propriété au *social business*, quid de l'entrepreneur social ?

Deux ouvrages récents illustrent ces transformations en cours dans les pays en développement. Le premier est celui de l'économiste péruvien Hernando de Soto Polar *Le mystère du capital* (2005), le second est celui du prix Nobel de la paix 2006, Muhammad Yunus *Vers un nouveau capitalisme* (2008). Pour l'un comme pour l'autre, la lutte contre la pauvreté passe par l'entreprise et l'entrepreneuriat, que ce soit par la reconnaissance des droits de propriété (de Soto) ou par la promotion du *social business* (Yunus).

Pour de Soto, la pauvreté réside dans l'absence d'accès aux droits de propriété dans les pays en développement. Les pauvres ne souffrent pas d'un manque de richesse car ils sont riches des biens, maisons, champs, etc. qui représentent beaucoup plus que l'aide internationale. Mais, l'ensemble de ces biens ne forme pas un capital économique viable. En partant des fondements de la théorie économique, de Soto montre que le capitalisme repose sur la propriété privée des moyens de production, c'est-à-dire sur un principe de propriété exclusive, attaché à un individu (il n'y a pas de partage de droit d'usage) et qui

se prolonge dans la possibilité de vendre et d'acquérir. La propriété est ainsi articulée à un marché des biens et du capital. Or, la propriété n'est pas une donnée naturelle, mais un construit social et doit être établie et régulée par des institutions (Sgard, 2005, p. 81 ; Lavigne Delville, 2005).

La quasi-totalité des habitants des pays en développement vit de l'informel. Dans ces conditions, les relations commerciales ne peuvent se développer qu'entre des individus qui se connaissent et qui ont confiance les uns vis-à-vis des autres. Les droits de propriété permettent d'élargir le marché, donc la division du travail, et par conséquent d'accroître les gains de productivité.

Pour de Soto, il ne faut pas rechercher les causes de la pauvreté dans la culture ou l'absence d'esprit d'entreprise (le développement du secteur informel montre au contraire que l'esprit d'entreprise est très développé dans les pays pauvres), mais dans l'absence de règles juridiques. Dans un contexte d'« informalisation » quasi généralisée de la société, de Soto insiste sur le fait que les coûts sont bien plus importants que l'impôt auquel les populations se soustraient. Elles vivent en effet dans une grande incertitude juridique (absence de cadastre par exemple). Les pauvres sont exclus de l'ordre légal. Hernando de Soto y voit les raisons de l'échec des réformes libérales entamées dès les années 1980. Ce qui explique d'après lui que les institutions internationales aient mis l'accent sur les modalités de gouvernance : les acteurs économiques légaux contrôlent les institutions (de Soto parle d'une élite vivant sous une « cloche de verre ») et l'accès au marché, bloquant l'entrée de nouveaux entrepreneurs. Le problème essentiel réside bien dans l'incapacité des États à faire respecter les lois de la concurrence, conséquence de l'absence de cadre juridique.

Muhammad Yunus, fondateur de la *Grameen Bank*, développe dans *Vers un nouveau capitalisme*, le concept de *social Business*, qui est susceptible de prendre deux formes principales :

- des entreprises qui cherchent tant à contribuer au bien-être social (réduction de la pauvreté, soins médicaux pour les pauvres, justice sociale, développement durable, etc.) qu'à maximiser les profits et les dividendes distribués aux actionnaires ;
- des entreprises dont l'objectif est la maximisation du profit, mais au bénéfice des pauvres.

Dans les deux cas, les pauvres sont bénéficiaires, parce qu'ils ont accès à de nouveaux biens et services, ou parce que leurs actifs sont valorisés. La *Grameen Bank* a ainsi progressivement construit des partenariats avec différents acteurs, notamment des institutions issues

du monde des affaires. Vingt-cinq entreprises ont été créées, comme les « dames du téléphone » qui ont démocratisé l'utilisation du téléphone portable dans les pays en développement ou encore un partenariat entre la *Grameen Bank* et le groupe multinational de l'agroalimentaire *Danone*. Grâce à ce partenariat, *Danone* produit un yaourt enrichi adapté à la lutte contre la malnutrition des enfants. Yunus critique fortement les politiques suivies par les organisations internationales dont le seul indicateur de réussite est le taux de croissance économique. Le projet Shokti Doi liant la *Grameen Bank* et *Danone* est riche d'enseignements car l'objectif est d'impulser le développement de l'économie locale et non de créer un produit fini ou intermédiaire pour l'exportation. Pour ce faire, il faut stimuler le développement de synergies avec les acteurs économiques locaux : les yaourts enrichis (les moins chers du marché, environ six centimes d'euros) en micronutriments sont fabriqués par des populations locales les plus pauvres. Ce sont des micro-fermes (souvent gérées par des femmes) qui produisent le lait. Le transport du lait vers l'usine est assuré par des hommes dans le cadre d'une coopérative gérée par la *Grameen Bank*. En aval, la distribution du produit est assurée par les « Grameen ladies » (Larue de Tournemine, Kern, Bissiriou, 2009). Pour de Soto, les pauvres sont des entrepreneurs en puissance. Il suffit de construire le cadre juridique adéquat pour que leur créativité explose. En revanche, pour Yunus, la lutte contre la pauvreté passe par la construction d'un réseau de coopération entre des acteurs économiques très variés (indigents, entreprises multinationales, petites firmes locales, etc.). Yunus a été ainsi sollicité pour des raisons stratégiques et marketing au profit de *Danone*, qui très certainement se voit ouvrir un marché qui lui était d'emblée interdit en raison de sa très faible solvabilité.

Ce constat pose la question de la légitimité de l'entrepreneuriat social. Nombre de chercheurs et journalistes (Allemand, 2005 ; Allemand, Seghers, 2007 ; Bornstein, 2005 ; Darnil, Le Roux, 2006 ; Steyaert, Hjorth, 2006) ont attribué à l'entrepreneur social toutes les vertus pour son action dans les pays industrialisés et en développement. D'un autre côté, les doutes sont nombreux quant à sa contribution effective pour l'élévation du niveau de bien-être social et la lutte contre la pauvreté¹. Mais, dans un environnement économique et social en

¹ Plusieurs auteurs ont émis des réserves quant à la capacité de l'entrepreneuriat social à s'inscrire dans une amélioration des conditions de vie et la lutte contre la pauvreté, notamment Bacq, Jansen, 2008a, 2008b ; Boncler, Hlady Rispal, 2004 ; Davidson, Honig, 2003 ; Dees, 1998 ; Defourny, 2004 ; Defourny, Mertens, 2008 ; Fowler, 2000 ; Hervieux, 2008 ; Hervieux, Gedajlovic, Turcotte, 2007 ; Thalhuler, 1998 ; Zahra, Gedajlovic, Neubaum, Schulman, 2006, 2009.

constante mutation, la fonction entrepreneuriale consiste à détecter les opportunités d'investissement (Kirzner, 2005) pour les transformer en marchés quelle qu'en soit la nature (Boutillier, Uzunidis, 2011). Dans ces conditions, la façon d'être social pour un entrepreneur consisterait à fixer d'autres principes d'organisation du travail ou de la rémunération du capital que ceux qui sont largement répandus à l'heure actuelle. L'objectif de l'entreprise ne serait-il plus de satisfaire les exigences des actionnaires (Laville, Cattini, 2006) ? C'est une des voies par lesquelles pourrait s'opérer une alchimie nouvelle entre l'économique et le social.

Conclusion

L'évolution du concept d'économie sociale vers celui d'économie solidaire et d'économie populaire solidaire suscite beaucoup de controverses au Nord mais encore plus au Sud. Les contours de l'un et de l'autre, tout en se rejoignant sur les valeurs, ont eu tendance à se distinguer sur les statuts juridiques. En effet, de nouvelles formes juridiques hybrides (groupement d'intérêt économique, société coopérative ouvrière de production, coopérative sociale, société à finalité sociale, coopérative sociale à responsabilité limitée, société coopérative d'intérêt collectif, community interest company) sont apparues à partir des années 1970 dans une volonté de reconnaissance de l'entrepreneuriat social. Ce phénomène d'hybridation de statuts juridiques mêlant des actions en capital (société de capitaux) et des actions de travail (société de personnes) au sein d'une même entreprise n'est pas nouveau puisqu'en 1917, avait été créée la société anonyme à participation ouvrière (SAPO).

Ni l'économie sociale ni l'économie populaire solidaire ne font l'objet de consensus puisqu'elles ne sont pas toujours perçues de la même manière par tous les théoriciens. Parfois présentées comme une posture alternative à la gouvernance du secteur privé capitaliste et du secteur public, elles sont aussi vues par les tenants d'une approche plutôt pragmatique, comme un « ghetto salutaire » rapprochant les deux logiques pour en proposer une synthèse.

Les plus consensuels tentent de privilégier une approche par les valeurs et non par les statuts juridiques. Cette perspective est d'autant plus compréhensible qu'elle cherche à regrouper l'ensemble des acteurs dont les initiatives vont de la démarcation à la contestation du modèle libéral. Ces initiatives sont aujourd'hui éclatées et peuvent prendre des formes et avoir des logiques du moins contradictoires en tout cas distinctes. Certaines s'inscrivent dans une adaptation du capitalisme à des contextes différents de celui de l'Europe occidentale du XIX^e siècle, en faisant appel à l'initiative privée et aux droits de

propriété. D'autres initiatives ont plutôt tendance à miser sur le travail comme socle entrepreneurial par rapport au capital, en revisitant les logiques coopérativistes et des sociétés de personnes.

Tout en misant sur le capital humain que constituent les pauvres, les formes d'entrepreneuriat préconisées par de Soto (2005) constituent en quelque sorte un « nouveau capitalisme sauvage aux pieds nus » qui adopterait les normes du libéralisme et se développerait à une petite échelle au sein de dynamiques de proximité. Selon lui, la clé du développement réside dans l'instauration du libéralisme. Il convient de ne pas perdre de vue que la logique privilégiée est celle de l'initiative privée et des droits de propriété, donc en contradiction avec les valeurs de l'économie sociale. En revanche, l'approche de Yunus (2008), tout en s'inscrivant dans l'économie marchande, est plus nuancée. En effet, elle cherche à mettre l'humain au centre des préoccupations de l'entrepreneur au travers de dynamiques coopérativistes, sociales et solidaires, puisqu'il s'agit d'entreprises ayant un objectif social, faisant des profits, mais ne distribuant pas de dividende. *En effet, la Grameen Danone Foods* place les variables sociales et environnementales au cœur de son *business model*. Car, si l'entreprise se doit d'être rentable économiquement, les bénéfices devront permettre de financer la construction de nouvelles unités de production. La réussite du projet sera d'abord jugée sur des critères non financiers comme le nombre d'emplois directs et indirects créés (producteurs de laits, petits grossistes, vendeuses en porte à porte), l'amélioration de la santé de la population infantile ou encore la préservation de l'environnement.

Ce travail a montré qu'il existe deux acceptions de l'économie populaire solidaire qui peuvent être différentes, même si elles constituent de nouvelles formes de réponses pragmatiques, de résilience de la part des pauvres. La première forme, celle préconisée par de Soto plonge ses racines dans l'initiative privée et les droits de propriété et peut être qualifiée de « capitalisme sauvage aux pieds nus ». Ce qui ne veut pas dire qu'elle ignore les solidarités et l'entraide mutuelle. Tandis que la deuxième forme d'économie populaire solidaire, initiée par Yunus privilégie le social et le solidaire tout en s'inscrivant dans la sphère marchande et en mettant en tension les trois pôles du triangle d'Evers que sont le marché, la redistribution et la réciprocité.

Références bibliographiques :

- ALLEMAND S. (2005). *Les nouveaux utopistes de l'économie*, Editions Autrement, Paris.
- ALLEMAND S., SEGHERS V. (2007). *L'audace des entrepreneurs sociaux. Concilier efficacité économique et innovation sociale*, Editions Autrement, Paris.
- ASSOGBA Y. (2003). « L'autre mondialisation, le développement et l'économie populaire en Afrique », *Economie et Société : économie sociale et solidaire. Une perspective Nord-Sud*, hors série, Presses de l'Université du Québec, pp. 151-165.
- AUDRETSCH D.B. (2007). *The entrepreneurial Society*, Oxford University Press.
- BACQ S., JANSSEN F. (2008a). « Définition de l'entrepreneur social : revue de la littérature selon les critères géographique et thématique », 9^{ème} congrès de l'AIREPME, Louvain la neuve.
- BACQ S., JANSSEN F. (2008b). « L'entrepreneuriat social, enfant terrible ou fils légitime ? » dans SCHMITT C., (dir) (2008), *Regards sur l'évolution des pratiques entrepreneuriales*, Presses de l'Université du Québec, pp. 141-158.
- BARON C. (2007). « Transfert du concept d'économie solidaire en Afrique francophone. Paradoxes et atouts », *Revue Tiers Monde*, N°190, pp. 325-342.
- BERNARD C. (1988). « En Algérie, une « nouvelle valeur », l'auto-emploi ? », *Revue Tiers Monde*, N° 114, pages 295-318.
- BIDET E. (2000). « Économie sociale, nouvelle économie sociale et sociologie économique », *Sociologie du travail* n° 42 (2000), pp. 587-599.
- BONCLER J., HLADY RISPAL M. (2004). « L'entrepreneuriat en milieu solidaire : un phénomène singulier ? », *Revue de l'entrepreneuriat*, vol 3, n°1.
- BORNSTEIN D. (2005). *Comment changer le monde, Les entrepreneurs sociaux et le pouvoir*, La découverte.
- BOUTILLIER S. (2002). « Économie solidaire, repères et éléments d'une critique », *Innovations* 2002/1, n° 15, pp. 9-19.
- BOUTILLIER S., ALLEMAND S. (dir) (2010). *Économie sociale et solidaire. Nouvelles trajectoires d'innovations*, *Marché & organisations*, n°11, L'Harmattan.
- BOUTILLIER S., UZUNIDIS D. (2011). *L'aventure des entrepreneurs*, Studyrama.
- CASTEL O. (2009). « L'économie populaire solidaire : concept et outil pour un développement soutenable aux suds », Colloque international les 3^o journées du GRES, « Les Suds confrontés au développement soutenable », Bordeaux, France, 10-12 juin 2009, 15 p. consultable en ligne : http://jourdev.u-bordeaux4.fr/IMG/pdf/Castel_pdf

- CHANDLER A.D. (1989). *La main visible des managers*, Economica.
- CISSE O., (2007). *L'argent des déchets, l'économie informelle à Dakar*, Karthala-CREPOS.
- COMMISSION ECONOMIQUE POUR L'AFRIQUE. (1989). *Cadre africain de référence des Plans d'ajustement structurel*, Addis Abeba.
- CORNIA G.A., JOLLY R., STEWART F. (1987). *Adjustment with a Human Face*, Oxford University Press.
- CORRAGIO, J.L. (1991). *Ciudades sin rumbo*, Cuidad.
- CORRAGIO, J.L. (1998). *Economie urbana : la perspectiva popular*, Ediciones Proposta.
- COVA B. (1995). *Au-delà du marché : quand le lien importe plus que le bien*, L'Harmattan.
- DARNIL S., LE ROUX M. (2006). *80 hommes pour changer le monde*, Le Livre de Poche.
- DAVIDSON P., HONIG B. (2003). « The role of social and human capital among nascent entrepreneurs », *Journal of Business Venturing*, Vol 18, N° 3.
- DE SOTO H. (1987). *L'autre sentier : la révolution informelle dans le Tiers-Monde*, La découverte. (1994 édition française).
- DE SOTO H. (2005). *Le mystère du capital*, Flammarion.
- DEES J.G. (1998). « The meaning of "social entrepreneurship" », Working paper, Stanford University, 31 octobre.
- DEFOURNY J., MONZON-CAMPOS J.L. (1992). *Économie sociale-Third Sector*, De Boeck.
- DEFOURNY J. (2004). « L'émergence du concept d'entreprise sociale », *Reflète et perspectives de la vie économique*, tome XLIII, N°3, pp. 9-23.
- DEFOURNY J., MERTENS S. (2008). « Fondements d'une approche européenne de l'entreprise sociale », *Entrepreneurship and Innovation*, Ecole de gestion de l'Université de Liège, Juin, n° 200806/01.
- DIOP M.C., NDIAYE A. (1996). *L'effort des ONG dans la réduction de la pauvreté au Sénégal*, Rapport pour le Conseil des organisations non gouvernementales d'appui au développement (CONGAD) et le Conseil économique et social, Dakar, 25 p.
- DIOP M.C., NDIAYE A. (1998). « Les études sur la pauvreté au Sénégal. Un état des lieux », *Africa*, vol. LIII, n° 4, décembre, pp. 459-478.
- DIOP M-C. (2004). « Essai sur « l'art de gouverner » le Sénégal », dans DIOP, M-C. (dir.) *Gouverner le Sénégal. Entre ajustement structurel et développement durable*, pp. 9-39.
- ENDA TIERS MONDE. (1989). « Au-delà de l'ajustement », *Environnement africain*, n° 25, 26, 27, 28, vol. VII, 1, 2, 3, 4.

- FALL A.S., GUEYE C. (2003). « Derem ak ngerem : le franc, la grâce et la reconnaissance », *Revue du MAUSS*, « L'alteréconomie. Quelle autre mondialisation ? (fin) », n° 21 premier semestre, pp. 97-112.
- FAUQUET G. (1965). *Œuvres complètes*, Éditions de l'Institut des études coopératives, (1^{ère} édition, 1935).
- FAVREAU L., FRECHETTE L. (2002). *Mondialisation, économie sociale, développement local et solidarité internationale*, Presses de l'Université du Québec, collection Pratiques et politiques sociales et économiques.
- FAVREAU L. (2004). « Qu'est ce que l'économie informelle, l'économie populaire et l'économie sociale et solidaire ? », consultable sur : <http://www4.uqo.ca/observer/EconSoc/NotionES/EconPopulaire.htm>
- FLEMING J. S., (2000). « Économie en transition : bilan des dix premières années », *Revue d'économie du développement* n° 1-2, pp. 71-88.
- FONTAINE L. (2008). *L'économie morale ; pauvreté, crédit et confiance dans l'Europe préindustrielle*, Gallimard.
- FOUREL C. (dir.) (2001). *La nouvelle économie sociale. Efficacité, Solidarité et Démocratie*, Alternatives Économiques & Syros.
- FOUREL C. (2001). « Le goût des autres et le capital social : les enjeux de la nouvelle économie sociale », dans FOUREL C., (dir.), *La nouvelle économie sociale. Efficacité, Solidarité et Démocratie*, Alternatives Économiques & Syros, pp. 11-25.
- FONTENEAU B., NYSENS M., FALL A.S. (1999). « The informal sector : testing ground for practices of the solidarity-based economy ? », dans DEFOURNY J., DEVELTERE P., FONTENEAU B. (éds), *Économie sociale au Nord et au Sud*, Louvain, Institut Supérieur du Travail Social, Université Catholique de Louvain, Centre d'économie sociale de Liège, Belgique, pp. 145-164.
- FOWLER A. (2000). « NGOs as a moment in history: beyond aid to social entrepreneurship or civic innovation? », *Third World Quarterly*, vol 21, n°4, pages 637-654.
- GALBRAITH J.K. (1968). *Le nouvel état industriel*, Gallimard.
- GIDE C. (1905). *Économie sociale*, Sirey.
- GRANOVETTER M. (2000). *Le marché autrement. Les réseaux dans l'économie*, Desclée De Brouwer.
- GUIGUE B. (2002). *L'économie solidaire. Palliatif ou alternative ?*, L'Harmattan, collection L'esprit économique.
- HARRIBEY J.M. (2002). « L'économie sociale et solidaire, un appendice ou un faux-fuyant ? », *Mouvements, Sociétés, Politique, Culture*, n° 19, pp. 42-49.
- HAYEK F. (1994). *La constitution de la liberté*, Litec.

- HERVIEUX C. (2008). *Les enjeux de l'entrepreneurship social : le cas de coopérative Coffees, une entreprise de commerce équitable du Nord*, Les cahiers de la CRSDD, n° 203-2008, Université du Québec à Montréal.
- HERVIEUX C., GEDAJLOVIC E., TURCOTTE M.-F.B. (2007). « Social entrepreneurship: A synthesis of civic and commercial logics », Working paper, Academy of Management 2007 Annual conference, Philadelphie.
- JEANTET T. (1999). *L'économie sociale européenne*, Edition CIEM.
- KIRZNER I. (2005). *Concurrence et esprit d'entreprise*, Economica, édition originale 1973.
- LARRACHEA I., NYSSSENS M. (1994). « L'économie solidaire, un autre regard sur l'économie populaire au Chili », dans LAVILLE J.L., (dir), *L'économie solidaire. Une perspective internationale*, Desclée De Brouwer, collection Sociologie économique, pp. 181-222.
- LARUE DE TOURNEMINE R., KERN F., BISSIRIOU G. (2009). « Analyse de la créativité entrepreneuriale et de l'élaboration de nouveau business models dans les pays du Sud », *Mondes en développement*, N°147, pages 59-74.
- LAUTIER B. (1987). « Fixation restreinte dans le salariat, secteur informel et politique d'emploi en Amérique latine », *Revue Tiers Monde*, N° 110, pages 347-367.
- LAVILLE J.L. (dir) (1994). *L'économie solidaire. Une perspective internationale*, Desclée De Brouwer, collection Sociologie économique.
- LAVILLE J.L., CATTANI A.D. (dir) (2006). *Dictionnaire de l'autre économie*, Folio actuel.
- LEVESQUE B., MENDELL M. (2005). « L'économie sociale : diversité des définitions et des constructions théoriques », *Revue Interventions économiques* [En ligne], 32 | 2005, mis en ligne le 01 juillet 2005. URL : <http://interventionseconomiques.revues.org/852>
- LEVESQUE B. (2006). « La sociologie économique : genèse, actualité et évaluation », *Revue Interventions économiques* [En ligne], 33 | 2006, mis en ligne le 01 avril 2006. URL : <http://interventionseconomiques.revues.org/737>
- LIPETZ A. (2001). « Du halo sociétal au tiers secteur : pour une loi-cadre sur les sociétés à vocation sociale », dans FOUREL C., (dir.), *La nouvelle économie sociale. Efficacité, Solidarité et Démocratie*, Alternatives Économiques & Syros, pp. 27-42.
- MATHIAS G. (1987). « Etat et salarisation restreinte au Brésil », *Revue Tiers Monde*, N° 110, pages 333-346.
- MEIGNEN L. (1990). *Histoire des faits économiques*, PUF, collection Mémentos Thémis.

- MERLANT P., PASSET R., ROBIN J. (dir.) (2003). *Sortir de l'économisme. Une alternative au capitalisme néolibéral*, Les éditions de l'Atelier.
- MKANDAWIRE T., OLUKOSHI A. (1995). *Between Liberalisation and Oppression. The politics of Structural Adjustment in Africa*, CODESRIA.
- NDIAYE A. (2009a). « L'initiative PPTE est-elle efficace pour la réduction de la pauvreté ? Étude de cas du Sénégal », dans DAFPE G. et DIAGNE A. (dir.) *Le Sénégal face aux défis de la pauvreté. Les oubliés de la croissance*, CRES-Karthala-CREPOS, collection Hommes et Sociétés, pp. 301-322.
- NDIAYE A. (2009b). « Les initiatives de réduction de la pauvreté et de la dette au Sénégal : développement humain soutenable ou gestion de la crise du néolibéralisme ? », Colloque international les 3^e journées du développement du GRES « Les Suds confrontés au développement soutenable », Bordeaux, France, 10-12 juin 2009, 21 p. consultable en ligne : http://jourdev.u-bordeaux4.fr/IMG/pdf/Ndiaye1_.pdf.
- NDIAYE A. (2010). « Économie solidaire et démocratie participative locale », *Marché et Organisations*, Économie solidaire, nouvelles trajectoires d'innovation sociale, coordonné par BOUTILLIER S. & ALLEMAND S. n° 11, pp. 73-92.
- NDIONE E. S. (1994). *L'économie urbaine en Afrique. Le don et le recours*, Karthala-Enda Graf Sahel.
- PALLOIX C. (1987). « Industrialisation et désindustrialisation et formes de mise au travail », *Revue Tiers Monde*, N° 110, pages 287-302.
- PIORE M.J., SABEL C.F. (1989). *Les chemins de la prospérité*, Hachette, édition originale en anglais 1984.
- RAZETO L. (1993). *Empresas de trabajaderos y economia de mercado*, PET.
- ROSANVALLON P. (1995). *La nouvelle question sociale. Repenser l'État-providence*, Seuil.
- SARRIA ICAZA A.M., TIRIBA L. (2006). « Économie populaire », dans LAVILLE J.L., CATTANI A.D., (dir.), *Dictionnaire de l'autre économie*, Gallimard, collection Folio Actuel, pp. 259-268.
- SHANE S. (2003). *A General Theory of Entrepreneurship, The individual-opportunity Nexus*, Edward Elgar.
- STEYAERT C., HJORTH D. (eds) (2006). *Entrepreneurship as social change*, Edward Elgar.
- STIGLITZ J.E. (2000). « Quis custodiet ipsos custodes ? Les défaillances du gouvernement d'entreprise dans la transition », *Revue d'économie du développement* n° 1-2, pp. 33-70.
- TCHOUASSI G. (2007). « L'entrepreneuriat social et solidaire : cas du commerce équitable entre le Nord et le Sud », dans *L'économie*

solidaire dans les pays en développement, L'Harmattan, collection Mouvements Economiques et Sociaux, pp. 61-84.

THALHULER J. (1998). The definition of social entrepreneur, National Centre of social entrepreneur, pages 1-3.

TSAFACK NANFOSSO R. (dir.) (2007). *L'économie solidaire dans les pays en développement*, L'Harmattan, collection Mouvements Economiques et Sociaux.

TSAFACK NANFOSSO R. (2007). « Introduction », dans TSAFACK NANFOSSO R. (dir.), *L'économie solidaire dans les pays en développement*, L'Harmattan, collection Mouvements Economiques et Sociaux, pp. 13-26.

ZAHRA S.A., GEDAJOVIC E., NEUBAUM D.O., SCHULMAN J.M. (2006). *Social Entrepreneurship: Domain, Contributions and Ethical Dilemmas*, University of Minnesota, Conference on Ethics and Entrepreneurship.

ZAHRA S.A., GEDAJOVIC E., NEUBAUM D.O., SCHULMAN J.M. (2009). A typology of Social Entrepreneurs: Motives, search processes and ethical challenges, *Journal Business Venturing*, N° 2, pages 519-532.