

If not for profit,
for what and how?

S O C I A L
E N T E R P R I S E

Repenser les rapports entre sphères politique et économique avec Karl Polanyi

Isabelle HILLENKAMP
Institut de socioéconomie, Université de Genève

EMES-SOCENT Conference Selected Papers, no. LG13-61

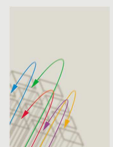
4th EMES International Research Conference on Social Enterprise - Liege, 2013

Interuniversity Attraction Pole (IAP)
on Social Enterprise (SOCENT) 2012-2017

and



 **EMES network**



Résumé

Ce texte reconnaît l'apport des recherches actuelles sur l'entreprise sociale à une meilleure connaissance des organisations économiques, notamment du point de vue de leur mission sociale, des dynamiques d'innovation et de leur gouvernance. Cette connaissance des organisations gagne toutefois à être complétée par une analyse politique et institutionnelle, élaborée notamment dans la théorie de l'économie solidaire et par une relecture critique de l'œuvre de Karl Polanyi. Ce texte développe cette piste à partir du livre collectif *Socioéconomie et démocratie*. L'actualité de Karl Polanyi (Hillenkamp I. et Laville J.-L., Toulouse, Erès, 2013). Deux propositions sont avancées : la nécessité d'examiner de manière critique l'action et les effets des entreprises sociales depuis la perspective de la protection mais aussi de l'émancipation, en situant leur mission sociale dans le débat démocratique ; et l'intérêt de réinterpréter les principes d'intégration économique – marché, redistribution, réciprocité et partage domestique – comme des principes d'interdépendance et éléments de base de l'économie comme processus institué, de sorte à interroger les cadres institutionnels et politiques dans lesquels s'inscrivent les entreprises sociales lorsqu'elles mobilisent des ressources de différente nature.

Mots clefs : entreprise sociale ; institutions ; économie politique ; Karl Polanyi ; démocratie.

© Isabelle Hillenkamp (Isabelle.Hillenkamp@unige.ch) 2013. EMES-SOCENT Conference Selected Papers are available on the EMES website (www.emes.net) and on the SOCENT website (www.iap-socent.be). These papers do not undergo any editing process. They are published with the support of the Belgian Science Policy Office, within an Interuniversity Attraction Pole (IAP) on social enterprise entitled "If not for profit, for what? And how?".

1. APPORT DES APPROCHES DE L'ENTREPRISE SOCIALE

Un apport des décisifs des recherches actuelles sur l'entreprise sociale est d'interroger les finalités de l'entreprise et d'une partie de l'action économique. Au-delà de leurs différences internes, ces recherches s'accordent à mettre en avant une finalité sociale de l'entreprise, qu'il s'agisse de réinsérer des chômeurs dans le marché du travail, de proposer de nouveaux services de proximité, ou encore d'offrir des services financiers aux plus pauvres (Yunus 2011) et ce, que les entreprises contribuent directement à ces objectifs par leur activité ou indirectement par un subventionnement croisé. Ces travaux constituent notamment une avancée par rapport aux théories en sciences de gestion qui se focalisent sur la maximisation du profit au travers de l'objectif de création de valeur pour l'actionnaire.

Le débat autour de ces approches s'est concentré sur un certain nombre de points liés aux caractéristiques des entreprises sociales et qui ressortent, en particulier, de la comparaison entre une approche issue de la tradition du tiers-secteur européen et d'autres approches aux États-Unis (Defourny et Nyssens 2013). La première approche, à laquelle les chercheurs d'EMES ont contribué de manière décisive dès les années 1990, met la finalité sociale de l'entreprise en relation avec sa gouvernance interne. L'histoire des entreprises sociales européennes, qui les lie aux organisations de l'économie sociale, explique l'importance des critères d'autonomie, de participation, de modalités de décision non liées à la détention du capital et de limites aux prérogatives des actionnaires (*ibid.*). En revanche, les courants nord-américains se positionnent par rapport à la distinction entre entreprises avec et sans but lucratif et par rapport à l'importance de l'innovation sociale. Un premier courant, systématisé notamment par James Austin (2006) de la Harvard Business School, met l'accent sur le recours à des ressources marchandes comme moyen pour des entreprises à but non lucratif de réaliser leur mission sociale. Le second, inspiré par la figure de l'entrepreneur innovant pour répondre à des besoins sociaux, envisage d'emblée que différents types d'entreprises puissent contribuer à un objectif social, qu'elles soient à but lucratif ou non (Young 1986 et 2013 ; Dees 1998). On peut penser que, sous l'effet du rapprochement entre ces deux courants, l'entreprise sociale outre Atlantique est aujourd'hui principalement abordée au travers (1) de sa *mission sociale*, sans nécessaire rapport avec le type d'activité économique ni avec la structure de gouvernance et (2) des dynamiques d'*innovation sociale*.

De cette conception différente du lien entre mission sociale et gouvernance interne découlent deux différences de taille entre approches européenne et nord-américaine. Tout d'abord, dans l'approche européenne, l'importance octroyée à des modes de gestion plus démocratiques crée une distance par rapport aux modes de gestion issus du secteur privé à but lucratif associés au paradigme du marché. Ces entreprises sont vues comme combinant différents types de ressources, ce qui a été théorisé à partir d'un « triangle » dont les trois pointes sont la redistribution, associée à l'État, la réciprocité, associée à la communauté et la famille et le Marché associé aux entreprises à but lucratif (Evers, Laville et al. 2004). Ces trois termes correspondent à trois principes d'intégration économique de Karl Polanyi (1983 [1944]), mais ces principes sont compris ici comme des formes d'échange associés à un domaine institutionnel particulier et pourvoyant des ressources aux entreprises. Cette notion d'hybridation n'est pas mise en avant dans le débat nord-américain, où l'importance des ressources marchandes est peu questionnée et où la principale distinction demeure celle entre entreprises avec but lucratif (au travers du marché) et sans but lucratif. Deuxièmement, l'attention portée à des critères de démocratie interne dans l'approche européenne permet d'envisager les entreprises sociales comme des partenaires légitimes des politiques publiques, possédant un certain degré d'interaction avec leur environnement institutionnel, ce qui constitue un canal de diffusion pour les innovations sociales qu'elles recèlent. Par contraste, aux États-Unis, la diffusion de l'innovation sociale est considérée comme étant le fruit de l'expansion des entreprises sociales, grâce à l'utilisation de ressources marchandes, au soutien de fondations et au dynamisme des entrepreneurs (Defourny et Nyssens 2013).

2. SPHÈRES ÉCONOMIQUE ET POLITIQUE : LIMITES DES APPROCHES DE L'ENTREPRISE SOCIALE

Dans l'ensemble toutefois, ces approches de l'entreprise sociale, y compris la version européenne, ne sont pas centrées sur les rapports entre sphères économique et politique. Elles développent une vision différente de l'entreprise, mais ne mettent globalement pas en cause le cadre institutionnel dans lequel l'activité de l'entreprise « se déroule ». Elles partent d'une partition entre trois sphères d'activité – l'économique, le social et le politique – dont les frontières et les interactions ne sont que partiellement interrogées :

- la possibilité d'une interaction positive entre sphère économique et sphère sociale est affirmée, au travers de la mission sociale des entreprises ;
- l'approche européenne de l'entreprise sociale élargit de plus les frontières de la sphère économique en montrant que les ressources marchandes ne constituent qu'une ressource parmi plusieurs autres émanant de l'État, de la communauté ou de la famille.

Par contre, ces approches ne questionnent pas la place de l'économie dans la société. L'économie est définie comme une activité de fourniture continue de biens ou de services, ce qui permet de distinguer les entreprises sociales d'autres types d'organisations ayant une mission sociale mais sans activité « économique », notamment les fondations, et d'éviter l'écueil d'une définition formelle de l'économie par la relation fin-moyens. Cependant, cette vision ne permet pas d'aborder la manière dont les pratiques de production, d'échange, de consommation et de financement sont *instituées*, ni d'analyser l'ordre politique dans lesquelles opèrent les entreprises.

Cette première limite en rencontre une seconde : en se centrant sur les catégories d' « entreprise » (définie par rapport à l'activité « économique ») et de « social », les approches de l'entreprise sociale ne privilégient pas une réflexion critique sur leur mission. Le « social » apparaît comme une catégorie par défaut au travers de « besoins » non satisfaits par l'État et le marché. Le choix d'une mission au sein de ce vaste ensemble peut être effectué par un entrepreneur social ou d'autres décideurs de l'entreprise. La réflexion n'est pas centrée sur la nature et la légitimité des acteurs, sur leur projet politique ni sur les rapports sociaux dans lesquels ils s'inscrivent. Les entreprises sociales se donnent une mission au travers de laquelle il prétendent contribuer à un bien commun, mais le rapport entre ces entreprises et le débat public n'est pas un axe central de la réflexion.

Interroger les catégories de l'entreprise et du social depuis la perspective de la place de l'économie dans la société, du débat public et de la démocratie apparaît donc comme un axe de recherche complémentaire à celui sur l'entreprise sociale. C'est ce à quoi prétend contribuer le livre collectif *Socioéconomie et démocratie. L'actualité de Karl Polanyi* (Hillenkamp I. et Laville J.-L. [dir.], Toulouse, Erès, 2013).

3. SOCIOÉCONOMIE ET DÉMOCRATIE. ACTUALITÉ DE POLANYI

Ce livre réunit douze chapitres portant sur différents aspects des rapports entre économie et démocratie. Les auteurs sont issus d'Europe, d'Amérique du Nord et du Sud et de diverses branches des sciences sociales : économie politique, philosophie, sciences politiques, sociologie et anthropologie, notamment. L'ouvrage combine une analyse macro-politique et -économique avec une réflexion sur les initiatives de démocratisation économique, attentive aux caractéristiques des acteurs et aux rapports sociaux. L'œuvre de Polanyi est un point de départ fécond pour cette démarche pour deux raisons : la première liée directement à cette œuvre et la seconde, au type de lecture qui en est proposée.

3.1. Originalité et cohérence de l'œuvre de Polanyi

D'origine hongroise, Polanyi est souvent présenté comme un historien de la pensée économique. Mais son parcours est loin d'être uniquement académique. Dans les années 1920, il a vécu à Vienne en Autriche, où il était journaliste politique. En 1933, il fuit le nazisme et s'installe en Angleterre où il subsiste en donnant des cours du soir à des travailleurs. Au début des années 1940, il émigre en Amérique du Nord où il sera, entre 1947 et 1953, professeur d'économie à l'Université Columbia à New York, alors que ses travaux de l'époque sont avant tout reconnus en anthropologie économique. C'est sans doute cette vie mouvementée et qui a ignoré les cloisonnements habituels entre monde professionnel et académique et entre disciplines qui ont fait de lui un penseur « holiste », capable d'embrasser les liens entre questions économiques et politiques. S'il n'est évident pas le seul, il fait cependant partie, avec d'autres comme Hannah Arendt, Jürgen Habermas ou encore Albert Hirschman, d'un groupe restreint d'intellectuels de premier plan dans ce domaine.

Son ouvrage le plus célèbre, *La Grande Transformation*, a été écrit pendant la guerre lorsqu'il se trouvait en Angleterre et aux États-Unis et paraît dans ces deux pays en 1944 et 1945. Il est le plus souvent lu comme un essai sur les racines politiques de la montée, dans l'Angleterre du XVIII^e siècle, de cette invention improbable qu'est le marché autorégulateur. Le livre décrit alors comment ce marché a pu détruire le tissu social et conduire à la montée des régimes fascistes en Europe puis présente l'espoir, après guerre, d'une grande transformation qui ramènerait l'Occident à la raison en soumettant les marchés à un contrôle démocratique – le « réencastrement ». Mais *La Grande Transformation* n'est pas seulement un essai historique. C'est aussi un ouvrage théorique, qui prétend mettre à jour, au travers d'analyses toujours ancrées dans le réel, des interactions et de grands rapports de causalité entre modes d'intégration économique et régimes politiques. Cette seconde lecture permet de comprendre la continuité des travaux de Polanyi aux différentes périodes de sa vie, en particulier ceux de la période américaine où il travaille sur des sociétés anciennes dans le but de montrer la multiplicité de principes d'intégration économique – non seulement le marché au travers de la concurrence, mais aussi la réciprocité fondée sur la complémentarité, la redistribution dans des systèmes centralisés et le partage domestique. Il démontre ainsi que ces principes ont existé au cours de l'histoire et continuent de jouer un rôle irréductible aujourd'hui, quand bien même le marché apparaît à la plupart de nos contemporains comme la loi unique régissant l'économie et justifiant une forte dissociation entre pensée de l'économie et du politique.

3.2. Actualité de Polanyi

C'est par cette analyse théorique, ancrée dans différentes époques historiques, que l'œuvre de Polanyi peut être rendue actuelle pour penser les rapports entre sphères économique et politique. Les auteurs qui ont contribué à *Socioéconomie et démocratie* cherchent à appréhender sa pensée en profondeur, pour extraire ce qu'elle contient de concepts heuristiques et d'analyses de fond. Mais les auteurs cherchent aussi et avant tout à actualiser cette pensée :

- en la croisant avec celle d'autres auteurs ou courants de pensée, comme la théorie de Gramsci sur l'hégémonie idéologique (Vicki Birchfield), la théorie critique (Nancy Fraser), la Colonialité du pouvoir d'Anibal Quijano (José Luís Coraggio), la pensée de Marcel Mauss sur le don (Jean-Michel Servet), ainsi que sur l'association et l'économie plurielle (Jean-Louis Laville) ;
- en l'utilisant pour mettre en cause et renouveler la pensée orthodoxe au sein des disciplines académiques, qu'il s'agisse de la sociologie (Michael Burawoy) ou de l'économie (Nicolas Postel et Richard Sobel) ;

- en la confrontant à de nouvelles observations, notamment sur les processus de démocratisation économique impulsés par la société civile (Marguerite Mendell), sur les formes d'organisation de la production alternatives au capitalisme (Boaventura de Sousa Santos et César Rodriguez), sur les monnaies sociales et complémentaires (Jérôme Blanc), sur l'économie populaire en Amérique latine (Coraggio) et plus spécifiquement en Bolivie (Isabelle Hillenkamp).

La pensée de Polanyi n'est pas ici un dogme ou un carcan. Elle est une source d'inspiration théorique que l'on s'autorise à faire évoluer : par exemple en ne réduisant pas le marché à une source d'exposition et la société à une source de protection, mais en posant la question de l'émancipation (Fraser) ; ou en envisageant de manière critique les principes de la réciprocité (Servet) et du partage domestique (Hillenkamp) pour les rendre utile à une meilleure compréhension des liens entre économie et démocratie, en croisant les disciplines et les points de vue européen et d'Amérique du Sud.

4. ENTREPRISE SOCIALE, PROTECTION ET ÉMANCIPATION

Deux enseignements tirés de cette relecture de Polanyi semblent utiles à une analyse politique de l'entreprise sociale. Le premier a trait à ce que Nancy Fraser appelle le triple mouvement de marchandisation, de protection et d'émancipation. Plusieurs auteurs du livre (Fraser, ainsi que Birchfield à propos de l'idéologie de marché, Coraggio au sujet des rapports entre centre et périphérie dans le système-monde capitaliste, ainsi que Servet, Hillenkamp, Blanc et Laville à propos de l'économie plurielle) attirent en effet l'attention sur la nécessité d'un recul critique vis-à-vis du « social » et de la société. Centré sur la critique des effets dévastateurs de la société de marché, Polanyi a surtout vu dans la société une source de protection face à ce danger. Dans *La Grande Transformation*, il reconnaît en revanche que le contre-mouvement de protection de la société peut provenir de groupes aussi différents que les propriétaires terriens et les classes ouvrières, motivés par des « intérêts sectoriels » qui ne se rejoignent que dans le rejet de la libéralisation (Polanyi 1944 [1983], 183). On trouve ici l'intuition que la réaction de la « société » contre les effets néfastes de la marchandisation peut s'inscrire dans des rapports sociaux très différents.

Socioéconomie et démocratie développe cette intuition et propose un cadre d'analyse qui tient compte de l'existence non pas d'un double mouvement de marchandisation et de protection, mais, selon l'expression de Fraser, d'un « triple mouvement » qui intègre l'émancipation comme une dimension à part entière de l'analyse. Alors que Polanyi avait fait du marché autorégulateur une catégorie négative et de la protection une catégorie essentiellement positive, l'émancipation, qui est une catégorie positive, est associée tantôt à la protection et tantôt au marché. Ce dernier ne représente donc pas seulement une exposition à des risques, mais il peut être, sous certaines conditions, un vecteur d'émancipation. Cette relation positive est notamment mobilisée dans le modèle nord-américain d'entreprise sociale qui prône l'utilisation de ressources marchandes en faveur de populations démunies. Une tâche critique pour le chercheur est d'évaluer dans quelle mesure l'utilisation de ces ressources favorise effectivement l'émancipation des bénéficiaires.

Inversement, la protection peut être associée à la domination et non à l'émancipation. Ce point mérite sans doute une plus grande réflexion de la part des entrepreneurs sociaux qui se donnent pour mission de protéger des populations vulnérables. Lorsque des actions en faveur de ces dernières sont définies par les décideurs de l'entreprise, et non par les populations elles-mêmes, le risque est important qu'elles reproduisent les hiérarchies entre ces groupes et au sein des catégories bénéficiaires, plus qu'elles ne favorisent l'émancipation. Quand bien même l'entreprise prévoit une certaine participation des bénéficiaires, le rapport social entre les parties rend difficile le développement autonome d'un projet de transformation sociale. Des besoins spécifiques et importants – par exemple d'approvisionnement en eau ou d'assainissement de communautés pauvres – peuvent certes être satisfaits grâce aux ressources mises à disposition, mais un changement structurel peut difficilement être atteint. Le point critique est l'insuffisance de débat public et de

démocratisation à la base. Le terme *venture philanthropy*, qui met l'accent sur la prise de risque des donateurs des entreprises, tout en restant dans un modèle, par essence vertical, de philanthropie, rend bien compte de ce manque de démocratie. Il peut être comblé dans les entreprises sociales qui ne dissocient pas leur mission sociale de leur activité économique et dont les membres sont aussi les bénéficiaires. Il est alors primordial que les débats internes soient articulés à des espaces publics de niveau intermédiaire qui permettent leur publicisation.

5. RETOUR SUR LES PRINCIPES D'INTÉGRATION ÉCONOMIQUE DE POLANYI : DIMENSION POLITIQUE ET ENJEU DE DÉMOCRATISATION

Le livre *Socioéconomie et démocratie* contribue aussi au débat sur l'entreprise sociale au travers d'une réinterprétation des principes d'intégration économique. Ces principes ont été utilisés dans l'approche européenne de l'entreprise sociale pour mettre en évidence différents types de ressources. Dans la troisième partie du livre, consacré à l'économie plurielle dans son rapport à la démocratie, les auteurs vont plus loin dans l'actualisation de ces principes en lien avec la proposition de Polanyi d'analyser l'économie comme « processus institué » (Polanyi 1957), tout en se plaçant dans une vision critique des rapports sociaux. En se fondant notamment sur une relecture de *La Grande Transformation*, les auteurs montrent que ces principes peuvent être compris comme des types d'*interdépendance*, qui constituent l'élément fondamental de l'analyse de l'économie comme processus institué. La réciprocité ne se réfère alors pas seulement à des ressources mises à disposition par la communauté ou la famille, mais à un principe de complémentarité institué à différents niveaux (Servet) et pouvant prendre corps dans différents types d'institution. La redistribution correspond à des interdépendances dans des systèmes centralisés ; elle se déploie également à différents niveaux et n'est pas l'apanage de l'Etat. L'« administration » ou, plutôt, le *partage domestique* (Hillenkamp) décrit les interdépendances changeantes au sein d'unités de type domestique. Le marché, enfin, ne correspond pas uniquement aux entreprises à but lucratif, mais aux interdépendances qui naissent automatiquement entre acheteurs et vendeurs au travers de la fluctuation des prix. Les principes représentent ici des logiques fondamentales qui s'articulent les unes aux autres en créant des synergies ou des tensions qui orientent les institutions et les comportements de différents types d'acteurs, sans jamais s'incarner entièrement dans aucun d'entre eux.

Cette interprétation replace les principes de Polanyi dans une vision d'économie politique. Elle engage à interroger les cadres institutionnels et politiques dans lesquels s'inscrivent les entreprises sociales lorsqu'elles mobilisent des ressources de différente nature. De plus, les auteurs du livre insistent sur l'ambiguïté de chacun des principes, en cohérence avec la critique du double mouvement et la proposition du triple mouvement. Le principe de réciprocité, en particulier, n'est pas une catégorie automatiquement positive du point de vue de la démocratisation. Il se fonde sur l'obligation entre pairs et peut être mobilisé de manière coercitive, comme par exemple dans les structures de type communautaire. Ce n'est que lorsque la réciprocité est volontairement instituée qu'elle peut prendre un caractère égalitaire et constituer la base de processus de démocratie participative ou délibérative. De même, la redistribution au travers du prélèvement et de la réaffectation de ressources peut être associée à des modalités de démocratie représentative, y compris à un niveau local, tout comme elle peut être gérée de manière autoritaire.

Les grilles d'analyse de l'hybridation de l'entreprise sociale fondées sur les concepts de Polanyi peuvent donc gagnées à être appréhendés dans ce cadre plus large, qui place les dynamiques observées au sein de l'entreprise dans une perspective politique et critique.

CONCLUSION

Les recherches sur les entreprises sociales et les analyses critiques et politiques inspirées notamment de Polanyi et du courant de l'économie solidaire ne peuvent que gagner à entretenir un dialogue informé par leurs différences et leurs apports mutuels possibles. Les travaux sur les entreprises sociales, d'une part, révèlent des innovations au sein des entreprises qui peuvent jouer un rôle majeur dans une nouvelle articulation entre sphères économique et sociale, du fait de leur dynamisme actuel en Amérique du Nord, en Europe ainsi que dans d'autres régions, notamment l'Asie du Sud-est. D'un point de vue académique, ces travaux entretiennent de plus un dialogue entre sciences économiques et de gestion et élargissent ainsi le spectre d'analyse des sciences sociales. La perspective de l'économie institutionnelle et de l'économie solidaire, d'autre part, est attentive à la dimension politique et aux rapports sociaux dans lesquels s'inscrivent les organisations. Ici, le dialogue est entretenu entre sciences sociales, politiques et philosophie politique. Appliquée aux entreprises sociales, cet angle d'analyse révèle des aspects critiques de leur fonctionnement et pose la question fondamentale de leur contribution à une démocratisation de l'économie.

RÉFÉRENCES

- Austin, J. E, Leonard, B., Reficco, E. et Wei-Skillern, J. (2006), « Social Entrepreneurship: It's for Corporations too », in Nicholls, A. (dir.) *Social Entrepreneurship, New Models of Sustainable Social Change*, Oxford, Oxford University Press, pp. 169-80.
- Dees, J. G. (1998), *The Meaning of Social Entrepreneurship*, Stanford University, mimeo.
- Defourny J. et Nyssens M. (2013), *L'approche EMES de l'entreprise sociale dans une perspective comparative*, SOCENT Working Paper 2013/01, in partnership with EMES network.
- Evers A., Laville J.-L. avec la collaboration de C. Borzaga J. Defourny, J. Lewis, M. Nyssens et V. Pestoff (2004), « Defining the third sector in Europe », in Evers A. et Laville J.-L. (dir.), *The Third Sector in Europe*, Cheltenham, Edward Elgar, pp. 11-42.
- Hillenkamp I. et Laville J.-L. (dir.) (2013), *Socioéconomie et démocratie. L'actualité de Karl Polanyi*, Toulouse, Erès.
- Polanyi Karl (1975 [1957]), « L'économie en tant que procès institutionnalisé », in Polanyi K., Arensberg C. M. et Pearson H. (dir.), *Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie*, Paris, Larousse université, pp. 239-60.
- (1983 [1944]), *La Grande Transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Gallimard.
- Young, D. (2013), *If Not for Profit, for What ?*, Lexington Books, Lexington, Massachusetts.
- Young, D. (1986), « Entrepreneurship and the Behavior of Non-profit Organizations: Elements of a Theory », in Rose-Ackerman, S. (dir.) *The Economics of Non-profit Institutions*, New York, Oxford University Press, pp. 161-84.
- Yunus, M. (2011), *Building Social Business: The new kind of capitalism that serves humanity's most pressing needs*, Public Affairs.