Paru dans Terminal numéro spécial 2004

ECONOMIE SOLIDAIRE ET TECHNOLOGIE DE L'INFORMATION

Une mise en perspective

Jacques Prades

Université de Toulouse 2-Le Mirail

prades@univ-tlse2.fr

Développer un programme de travail sur le croisement de l'économie solidaire et des nouvelles technologies est une gageure qui repose sur deux risques majeurs liés à la signification politique des objets étudiés.

Le premier risque à surmonter porte sur le signification politique de l'économie solidaire. D'un côté, accusée d'oxymore (S.Latouche, 2002), c'est-à-dire de contradiction dans les termes (il faudrait choisir entre « l'économie » et la « solidarité »), de modalités régressives du Welfare State (J-M Harribey, 2000), de retour en arrière d'une économie des serviteurs (A.Gorz, 1998), l'économie solidaire peut-être interprétée comme le marché de rattrapage d'une économie compétitive globalisée. Il n'y aurait qu'une seule économie globale, utilisant les nouvelles technologies pour mieux asseoir sa puissance (A.Chesnais, 1998), reléguant dans chaque pays, à différentes périodes de son histoire, un domaine qui prendrait des formes différentes. D'un autre côté, l'économie solidaire est interprétée comme une économie alternative. Par contaminations successives, elle gagnerait de plus en plus de domaines d'activités laissés vacants par le marché car la demande existerait sans solvabilité et loin de la bureaucratie étatique qui sclérose l'Etat (J-L Laville, 1998). Revendiquant une économie plurielle où la réciprocité voisinerait la redistribution et l'échange marchand, l'économie solidaire se veut le contre-pied d'un ultra-libéralisme (A. Caillé, 1999). L'implication politique des usagers (B.Eme, 1999) renouerait avec une vieille tradition coopérative qui constituerait une forme de dépassement du couple marché-Etat.

Le deuxième risque a trait à la signification politique du développement des technologies de l'information et de la communication (TIC). Parfois suspectées d'être le moyen d'un contrôle social jamais atteint et d'une normalisation sans précédent (A. Vitalis, 1990), de favoriser la vitesse et l'accroissement coûte que coûte (P. Virilio, 1998), les TIC sont accompagnés de discours qualifiés de « bluff technologique » (J. Ellul, 1988), comme la démocratie électronique, les autoroutes de l'information, les technopôles ou la fracture numérique. A l'opposé, on leur prête encore la capacité de déboucher sur un autre modèle de croissance (R.Boyer, 1999) ou d'ouvrir à une intelligence collective (P. Lévy, 1995).

Parier sur la pérennisation du mariage de certaines pratiques économiques et d'un usage alternatif des TIC nécessiterait de trancher sur une interprétation fonctionnelle ou alternative de l'économie solidaire et sur le sens à donner à l'irruption des technologies de l'information. Les dots respectives risquent d'apparaître très vite comme des stratégies de manipulation de familles bien éloignées quant à la nature des projets qui les anime. Il faut parfois se débarrasser de l'héritage : utilisées sur des terrains en marge où cherchent à se construire de nouvelles socialités, les nouvelles technologies peuvent participer à des logiques économiques novatrices lorsque l'outil nourrit un projet politique.

L'hypothèse est à manier avec prudence, le temps ayant été plus souvent un ennemi qu'un allié dans l'histoire alternative des objets techniques (à la naissance de toutes les technologies, il y a effervescence, mais vite « les grands » reprennent leur place).

L'idée qui prévaut ici a été de partir d'une posture critique sans détour, pour éviter des malentendus initiaux. Le constat le plus massif peut être rapidement brossé. A la suite de quoi, nous introduirons une explicitation des termes d'économie solidaire pour y déceler quelques pistes.

Économie lucrative et technoscience

La mule Jenny de Crompton en 1777 ne ressemble pas à l'ordinateur de Due Blue. Et pourtant, rien ne distingue l'apport d'énergie qui remplace la force musculaire ou de machines qui se substitue à l'habileté humaine des présupposés de la machine de Turing qui cherche à reproduire un cerveau humain. Ce mouvement est parti de la prothèse physique à la révolution industrielle jusqu'aux prothèses cognitives aujourd'hui. L'approfondissement des processus de mémorisation et de commutation des technologies de l'information résulte de l'industrialisation de l'intelligence qui poursuit le long mouvement d'industrialisation (Prades, 2001).

C'est ce mouvement qui fonde le projet technoscientifique [1] entre le XVI èmes et le XVIII èmes siècle en Europe.

D'un point de vue ontologique, peut-on aller plus loin ? Dans le magma de causes et de significations, de hasards et de déterminations qui constitue l'histoire, il serait imprudent de détacher une cause unique mais plutôt de noter une sorte de confluences d'où résulte le mouvement d'un lent arrachement de l'homme à la tradition. Pour se jeter dans ce que C.Castoradis appelle *la volonté d'une maîtrise rationnelle du monde* dont les principaux ingrédients trouvent racine entre le XVI èmes et la XVIII èmes siècle en Europe. Cette volonté signifie que « la croissance illimitée de la production et des forces productives est en fait le but central de la vie humaine » et que cette idée correspond à « l'émergence de la bourgeoisie et de son expansion » (C.Castoriadis, 1999). Cette volonté de maîtrise passe par toute sorte de contrôle social dont les dispositifs techniques sont eux-mêmes le vecteur principal (A. Vitalis, 1975). Cette maîtrise n'a pas de limite dans son principe comme le suggère l'idéologie qui résulte de la course spatiale : la maîtrise totale de l'espace planétaire revêt le projet social-historique des technosciences qui trouve sa véritable destinée dans un milieu qui ne dispose ni d'humain, ni de nature (J. Prades, 1998). Sauf que précisément, le monde terrien est composé d'humain et de nature, ce qui explique que la sphère économique ne soit pas totalement autonome .

Cette volonté de maîtrise rationnelle du monde naît lorsque la volonté de puissance des Etats passe par l'appropriation économique des firmes. Il s'agit, dans l'histoire, d'une rupture forte. K. Polanyi a montré que cette rupture provoquait une relative autonomie de l'économie vis-à-vis de la société, un désencastrement qui fonde la modernité. L'invention de la société économique réside dans la tentative d'autonomisation des activités de production, de consommation et de répartition des biens matériels et immatériels dans une sphère séparée d'une part, et la tendance à généraliser le mobile de l'homme économique (le gain) à la société tout entière d'autre part.

Nous avons montré qu'on pouvait opérer une analogie [2] (J.Prades, 2002) entre l'instauration du système de marché et la technoscience. M. Heidegger a dévoilé le sens du développement en spirale des sciences et des techniques, dénonçant la représentation de la technique comme "un instrument" qui se fonde sur la volonté de la maîtriser. La technique trouve son expression dans la formule de Gabor « Tout ce qui est techniquement faisable se fera » Et l'on sent bien au travers des sciences cognitives la tendance extrémiste de cette démarche. Dans son livre fondateur du renouveau néo-classique, Williamson, reprenant l'intuition de Coase (1937), oppose les transactions intraorganisationnelles aux transactions par le marché. La question posée par ces travaux est de savoir pourquoi une firme préfère plutôt le mode de coordination interne que le recours au marché. La réponse fournie par Williamson (l'opportunisme et la spécificité des actifs) n'est pas pleinement satisfaisante, mais là n'est pas l'essentiel ici. La formule de Williamson : « Au début était le marché » signifie qu'on imagine « un monde dans lequel toutes les transactions se feraient par l'intermédiaire du marché (') D'un point de vue théorique, on commence par explorer les techniques que le marché emploierait pour organiser les transactions »(Cremer, 1998). Autrement dit, partout où le marché peut fonctionner, il faut appliquer ses principes sans discourir. Et l'on s'aperçoit que les limites sont alors chaque fois repoussées.

De la même manière que les cognitivistes concernant la capacité illimitée des sciences, les économistes ne prétendent donc pas que la société peut se réduire au marché mais que les limites de son exercice sont toujours repoussables.

Ce couplage entre le système de marché et la technoscience provoque une expansion quasi-rationnelle presque illimitée. Le monde occidental utilise les nouvelles technologies dans la compétition libérale en soumettant l'homme et la nature à un échange marchand généralisé par sa mise en prothèse Mais ces tendances n'aboutissent pas : la nature, l'homme et la monnaie ne sont pas totalement maîtrisables parce qu'ils ne sont pas des marchandises comme les autres, nous a appris K. Polanyi. Il y a incomplétude du système.

Derrière la monnaie, il n'y a pas que la spéculation. Il y a surtout la confiance qu'une population met dans un système d'échange ; c'est aussi la valeur des hommes qui s'échange.

Derrière la terre, il y a la nature, qui n'est pas un bien reproductible. A force de l'oublier, la culture agricole intensive vide les nappes phréatiques, provoque la déforestation d'une partie du globe, tandis que la productivité agricole dans les pays riches rend non rentable l'entretien des forêts.

Derrière le travail, il y a l'homme, qui n'est pas une marchandise reproductible comme les autres. La vente du sang provoque des contaminations, des enfants sont vendus tous les jours en Amérique du Sud et les assurances sur la vie des malades atteints du sida donnent lieu à des cotations en bourse aux Etats-Unis.

Voici entrouverte la trappe par laquelle se dégage l'économie des marges.

Nous avons ici l'essentiel de l'argumentaire défendu. Ce macro-paradigme fixe le cadre général d'analyse à l'intérieur duquel on peut maintenant apprécier la portée de l 'économie solidaire.

Economie de marges, Economie solidaire, quelques précisions

L'économie solidaire ne se confond pas avec l'économie informelle lorsque celle-ci prend la forme d'activités irrégulières (le travail au noir ou plus généralement des activités non soumises à la législation fiscale), ou illicites (comme l'économie de la drogue ou la prostitution) mais elle la recoupe lorsqu'il s 'agit d'activités non réglementées (comme les SEL-systèmes d'échanges locaux). L'économie solidaire ne se confond pas pour autant avec les pratiques solidaires, par exemple les repas de quartiers. Nous parlerons d' « économie des marges » pour signifier toutes les formes de solidarités qui s'expriment dans des relations économiques en résistance aux effets de l'économie lucrative et qui prennent les formes de l'économie informelle en Afrique, solidaire en France, sociale en Italie, populaire au Brésil, etc. Pour se référer à la situation française, nous parlerons d'économie solidaire (mais on aurait pu tout aussi bien parler de « nouvelle économie sociale »)

L'économie solidaire peut être définie comme l'ensemble des activités de proximité qui sont conçus à travers des espaces publics à partir d'initiatives locales et dont la structuration part de bas en haut. La pérennisation de l'entreprise est assurée par la combinaison de ressources marchandes, non-marchandes et non monétaires. La finalité, explicitée au travers de chartes, est double : lutter contre toute forme d'exclusion et intégrer dans la logique du couple « marché-Etat » une dimension de solidarité qui va au-delà de la redistribution.

Les structures économiques qui relèvent de ce champ d'activité fonctionnent parce que les agents qui les animent ont un mobile politique qui les différentie fondamentalement des acteurs de l'économie lucrative. Ce mobile résulte d'une résistance politique qui va de la lutte contre les exclusions, la volonté de créer des collectifs, l'implication politique ou l'attache territoriale. Mais la particularité de cet engagement n'est pas qu'incantatoire mais il est de rechercher une traduction économique. D'où un premier risque de glissement : plus l'activité devient pérenne et plus le fonctionnement quotidien de l'activité économique l'emporte sur le combat politique, phénomène renforcé par l'observateur qui tend à gommer l'acte militant pour ne retenir que les logiques qui fonctionnent. Ces logiques sont toujours tiraillées par l'attraction du marché qui garantit une autonomie de décision vis-à-vis de l'Etat et celle de l'Etat qui tend à institutionnaliser les structures.

Selon la force et la puissance des mouvements sociaux, le spectre de l'économie solidaire revêt plusieurs formes : Ainsi, il convient de laisser le champ d'interprétation

de l'économie solidaire ouverte sur un éventail de situations allant de structures guidées par un code de bonnes conduites à des alternatives politiques :

*soit l'économie solidaire est *l'archétype d'une entreprise responsable* (c'est l'entreprise citoyenne) ; en effet, depuis trente ans, on assiste dans les pays industrialisés, à une dérive marquée par des pratiques sans éthique de gouvernance des entreprises ; en ce sens, les entreprises de l'économie solidaire, en se dotant de chartes (toutes les familles de l'économie solidaire ont une charte, toutes les entreprises ayant une charte ne font pas partie de l'économie solidaire) réduisent les possibilités d'échapper à un minimum de règles de bonnes conduites ;

* soit l'économie solidaire crée de *nouvelles conditions d'un Etat moderne*, force d'impulsion et comptable de résultats de pratiques sociales émanant de petites associations locales (c'est le cas des fondations aux Etats-Unis) ; d'une certaine manière, il s'agit ici d'une gestion associative des politiques publiques ;

* soit les mouvements sociaux permettent un déplacement du marché par l'inscription institutionnelle de pratiques *combinant marché et Etat* (c'est le cas des crèches parentales ou des régies de quartiers en France) ;

* soit les mouvements sociaux tractent les initiatives d'économie solidaire, créent des synergies autour de formes coopératives et autonomes et essaient en grandeur nature des types d'expériences novatrices, *dépassant tout à la fois le marché et l'Etat* (c'est le cas des LETS anglais et souvent des expériences d'économie populaire en Amérique latine).

Dans les quatre cas, il s'agit toujours d'économie solidaire, c'est-à-dire de structures économiques dont le mobile est politique mais dont le moteur de l'action politique n'a pas la même intensité, chaque structure pouvant à un moment ou à un autre de son histoire se rapprocher d'un idéal-type.

Economie lucrative, solidaire et technologie : une inversion des relations

S'il se dégage une différence notable dans le mode de fonctionnement de l'économie lucrative et de l'économie solidaire au regard des technologies, il tient en une inversion des ordres de causalité :

- si l'économie lucrative privilégie l'innovation technique comme moteur de la profitabilité par le biais des économies d'échelle permettant à l'innovateur le captage d'une rente temporaire,

- l'économie solidaire est à la recherche d'innovations sociales auxquelles peuvent contribuer les avancées techniques, susceptibles de transformer les modes de production, de consommation et d'organisation du travail.

La question posée est alors d'approfondir toute l'épaisseur de « l'innovation sociale » Schumpeter dont on peut extraire plusieurs typologies : les innovations de produit, de procédés et d'organisation ; les innovations radicales et incrémentales ; les innovations tachnologiques et institutionnelles. Le renouveau de la théorie économique en la matière met l'accent sur l'intérêt d'une approche économique de

l'innovation technologique ; l'analyse sociologique des réseaux peut d'ailleurs s'interpréter comme la recherche des déterminants sociaux des mécanismes économiques de l'innovation technologique. D'autres approches, à la suite de J.Schumpeter, mettent l'accent sur l'innovation institutionnelle et organisationnelle (B.Coriat, E.Rousseau). Mais existe-t-il un type d'innovation que l'on pourrait qualifier « d'innovations sociales » ?

Innovations technologiques et innovations sociales

A partir de la distinction de J.Schumpeter, on peut chercher à repérer les lieux et la nature des innovations sociales puis à s'interroger sur les approches retenues.

Les économistes éclairés [3] ne reconnaissent que deux grandes catégories d'innovation : les innovations technologiques et les innovations institutionnelles. Une innovation est radicale quand elle modifie simultanément le produit, le procédé et l'organisation du travail. Elle est souvent le fait d'innovation technologique.

Il est fort probable que les innovations technologiques radicales nécessitent des coups de force. Lorsqu'il faut faire plier des majorités parce que la concurrence l'exige ou qu'il faille procéder à des licenciements massifs compte-tenu de l'introduction d'une nouvelle machine, il est peu probable qu'on puisse le réaliser avec l'assentiment général. Autrement dit, l'innovation radicale est peu compatible avec les formes démocratiques que cherchent à introduire les « économies des marges ».

C'est donc plutôt vers les innovations secondaires que nous porterons notre intérêt. Les innovations secondaires ne sont pas celles qui ont le moins d'importance politique, au contraire, car elles introduisent une dimension sociale souvent absente dans l'innovation radicale ; mais elles sont mineures au sens de la violence de la rupture qu'elles introduisent.

On appellera « l'innovation sociale » celle qui brouille non pas les mécanismes économiques, c'est-à-dire des déductions logiques entre variables mais celle qui remet en cause les catégories même de l'économie, c'est-à-dire les règles du jeu. Ces catégories sont celles de la division entre la sphère marchande et la sphère non marchande, ente producteur et consommateur, de la division entre la résistance sociale comme moteur de l'innovation et la stabilisation des rapports sociaux, de la transgression des technologies comme vecteur d'économie d'échelle, dans la recherche d'activités lentes et propre, de la remise en cause de l'objectif d'économie d'échelle, etc.

Ces catégories sont premièrement celles de la division entre la sphère marchande et la sphère non marchande. On sait que cette question des contours de l'économie est épineuse et ne fait l'objet d'aucun consensus véritable à travers les différentes écoles. La division entre l'acteur public et l'entrepreneur de marché est plus souvent formelle qu'effective car le premier gère souvent en fonction d'objectifs de marché et le second peut abuser de ressources publiques. A leur tour, les objets informatiques tendent à distendre la séparation entre le travail et le non-travail : par l'usage

d'internet, des mobiles, par l'abaissement des coûts de déplacement, par l'abaissement de la durée du travail, le rapport salarié peut construire une capacité d'intervention nouvelle. Par exemple, les gardes d'enfants ou de personnes âgées alternées dans des habitats collectifs modifient le rapport au salariat et se trouvent facilitées par le télétravail.

Il s'agit deuxièmement de la division entre producteur et consommateur ; les expériences que nous évoquons mêlent souvent les deux catégories qui donnent à l'action de consommation une dimension militante et l'acte de production une dimension plus réfléchie ; les mêmes agents sont producteurs et usagers. C'est le cas évoqué dans les logiciels libres dont on peut tirer une foule de conclusions mais c'est aussi le cas des coopératives dont l'histoire révèle des situations très contrastées.

Il s'agit troisièmement d'introduire l'innovation sociale comme moteur du changement qui peut ne pas se transformer en innovation institutionnelle. Il n'y a pas d'inéluctabilité de la relation comme le démontre la volonté de certains « selistes » à résister à la tentative de les intégrer dans une loi-cadre en France en 2001. Si ces formes existent, elles résultent des mouvements sociaux à l'opposé de l'innovation technologique qui est principalement le fait de la direction des entreprises. Ce n'est plus de l'intérieur de l'entreprise que vient la contrainte, c'est de l'extérieur : l'innovation sociale consiste à réintégrer ces mouvements sociaux à l'intérieur des firmes. C'est certainement cette résistance sociale « qui fait société » dans le développement communautaire au Québec ou à Mondragon en Espagne.

Il s'agit enfin des différents types de stratégie de développement local qui s'opposent aux stratégies industrielles classiques. Ces dernières placent l'Etat en position d'extériorité surplombant l'économie selon un modèle keynésien, alors que l'Etat est ici un soutien à des initiatives locales luttant contre les inégalités sociales et la déqualification des salariés. La taille des unités est faible et l'agrandissement de la communauté se fait par multiplication des structures et non par grossissement fondé sur les économies d'échelle. C'est ce qu'il est convenu d'appeler la stratégie des « champs de fraises » en références aux plants qui ne grossissent pas mais se multiplient par pousse horizontalement.

Un tel développement repose sur la multiplication des choix collectifs (des écoles, des crèches, des routes, de l'aménagement, etc) et la reconnaissance que la richesse sociale n'est pas la somme des richesses individuelles. La production en petite série avec des technologies informationnelles maîtrisées peut produire un niveau de productivité satisfaisant (qui n'a pas besoin d'être maximal) pour diminuer le temps de travail quotidien et baisser sensiblement les quantités produites.

Pour terminer, les catégories que nous utilisons pour lire la réalité dont nous parlons sont biaisées par les lunettes intellectuelles que nous utilisons. S'il faut rester prudent sur les critiques en termes d'agrégats d'un point de vue heuristique, il importe de chercher des critères qui permettent de dépasser l'étude des externalités qui supposent une délimitation précise des contours de l'entreprise. La terminologie « d'utilité sociale » étant sujette à caution (Prades, 2003b), on lui préférera celle de « richesse sociale ». La richesse sociale ne se confond pas avec la richesse

économique et il nous appartiendra d'examiner les types de relation qui se nouent entre les deux notions.

Bibliographie

C.Castoriadis, 1999, Figures du pensable, Seuil

Rosemberg (N), 1982, Inside the Black Box, Technology and Economy, Cambridge University Press

Servet (J-M), 2000, Exclusion sociale et liens financiers, Economica

L. Dumont, 1977, From mande ville to Marx. The genesis and triumph of economic ideology, university of Chicago Press.

A. Gorz, 1999,

B. Eme, 1999, L'économie sociale : entre fonctionnalité et autonomie de projet, Economie et Humanisme, n° 347

B. Enjolras, 2002, L'économie solidaire et le marché, L'Harmattan

J-L Laville, et M. Nyssens, 2001, Les services sociaux entre associations, Etat et marché, La Découverte

B. Lévesque et alii, 2001, La nouvelle sociologie économique, Desclée De Brouwer

B. Perret et alii, 2001, 35 heures : le temps du bilan, Desclée de Brouwer

S.Latouche, 2002, in L'alter-économie, quelle autre mondialisation, La découverte-Mauss

A. Lipietz, 2000, Sur l'opportunité d'un nouveau type de société à vocation sociale, 2t, CEPREMAP.

A.Masson, 1999, « Quelle solidarité intergénérationnelle ? » Volume XIV, 1, hiver. Revue Française d'Economie.

H. Munkner, 1994, Panorama of Cooperatives, Mutuals and Associations in Germany, Annals-of-Public-and-Cooperatives-Economics.

M. Mauss,1925, Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaï ques »L'année sociologique, nouvelle série, 1.

J-M Harribey, Mouvements n°19, 2002, L'économie sociale et solidaire, La Découverte

K. Polanyi, 1944, The Great Transformation, New-York, Free Press

J.Prades, Zénon n° 1,

P. Lévy, Les technologies de l'intelligence, La Découverte,

R. Boyer, 2000, « Is a Financial-led Growth regime a viable Alternative to a Fordism ? »Economy and Society, vol 29, n° 1 February

J.Prades, 2001(a), L'homo 'conomicus et la déraison scientifique, L'Harmattan

Prades (J), 2000, « Quel est l'avenir de l'économie sociale et solidaire ? » revue internationale de l 'économie sociale, RECMA

---

[1] La technoscience n'est pas un problème stricto économique (J. Prades, 2002).

La mise en question des sciences et des techniques est une mise en cause de l'idée de progrès, même si elle ne se réduit pas à cela. Or, s'il est facile pour un économiste de s'offusquer des abus immoraux des marchés financiers, il est plus difficile de me ttre en question l'idée de progrès qui est à la base de la croissance économique. Les économistes ont mis suffisamment de temps pour considérer que la technique n'était pas un facteur résiduel dans l'explication de la croissance pour être maintenant piégé par un des adages les plus partagés depuis le rapport Nora -Minc, acte fondateur de la politique télématique française, selon lequel « la technique n'est ni bonne, ni mauvaise en soi, tout dépend de ce que les hommes en feront » Discuter cet adage revient à reconsidérer ce que la science économique a très tôt éliminé : le problème du « sens ». En effet, en s'autonomisant de la morale et de la politique (L. Dumont, 1983) pour se constituer en tant que science, la discipline économique s'est débarrassée de c ette perspective envahissante : la direction et la signification que prend la société. Or la puissance de la technoscience aujourd'hui conduit à remettre au centre du débat cette question du « sens ». Un économiste peut-il aujourd'hui poser encore la quest ion du « sens » sans renoncer au projet de la science économique ? Et s'il ne le fait pas, que peut -il dire aujourd'hui de la montée en puissance des désastres écologiques, de la soumission aux grands systèmes techniques, de la dégradation alimentaire, de l'uniformisation culturelle, etc. ?

Une deuxième explication tient au fait que l'étude de la technoscience n'est pas un problème économique stricto sensu qui serait soluble dans le couple « avantage-coût », même si on élargit le couple à des dimensions no n quantifiables. En revanche, les implications économiques de la technoscience sont nombreuses : en termes de vitesse, de risque planétaire et de cohésion sociale. On ne peut donc pas faire de nouveau « le coup »des économistes hétérodoxes : faire entrer l'étude des technosciences dans le champ économique, sans comprendre comment ces deux logiques se sont émancipées (c'est-à-dire s'auto-développent) sans faire fusion. Dans le passé (J.Prades, 1992), nous avions déjà caressé le rêve d'un rapprochement de di sciplines pour aussitôt remarquer qu'il ne suffisait pas de réunir deux corps de spécialistes pour que les économistes arrivent à penser la technique et les philosophes à penser l'économique. Penser la technique n'a de sens que si on accompagne cette déma rche d'une critique de la raison économique alors que penser l'économique ne peut se faire sans une critique de la raison instrumentale.

Une troisième explication peut être avancée : s'il n'y a pas de Général conspirateur de ce que C. Castoriadis (1998) appelle un « Niagara historique », où « tout respire ensemble, tout respire dans la même direction » -la technoscience, la tendance à l'économie et le profond nihilisme - il n'y a certainement pas un seul principe explicatif mais un faisceau de raisons, qui se dirigent dans la même direction mais échappent à chaque champ disciplinaire. Cette difficulté repose, comme le dit S. Latouche (1995), sur « des motifs divers qui tiennent peut -être ultimement à cette même pluralité irréductible de la Raison ».

[2] Il s'agit bien d'une analogie selon la méthode de M.Weber lorsqu'il cherche à noter un certain ordre de connivence entre le capitalisme et l'éthique protestante, en rien une relation de cause à effet.

[3] Beaucoup d'économistes jugent que les catégories de Schumpeter sont trop vastes et ont re streint la signification du terme innovation àla seule innovation technologique. (cf P. Llerena in Dictionnaire des sciences économiques) .