

DE LA MESURE DE LA RICHESSE ÉCONOMIQUE. RÉFLEXION AUTOUR DE CONCEPTS. MESURES ET PRATIQUES SOCIALES.

Jacques Prades
Université de Toulouse-2-Le-Mirail
prades@univ-tlse2.fr

Résumé

Les indicateurs de performance sont l'objet en France de réserves répétées. L'objet de cet article est d'éclaircir les concepts de productivité et de Produit intérieur brut (PIB) puis d'évoquer les difficultés que rencontre cette conceptualisation de la croissance dans des domaines particuliers.

En dissipant quelques malentendus, l'article en tire des conclusions sur la nouvelle économie sociale.

Abstract

In France, the measures of Performance are frequently discussed. The aim of this article is to explain the concepts of productivity and growth and then to have a clear conception of the problems created by particular subjects. This article come to social economic conclusions.

Au milieu des années soixante-dix, lors de la mise en place du système élargi de comptabilité nationale, l'Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques suscita, en France, un large débat sur les indicateurs de richesse. Il s'en suivit une liste de ratios qui devait corriger les ambiguïtés du Produit Intérieur Brut (PIB) en vue d'une mesure du bien-être.

Une décennie plus tard, F. Fourquet publiait une histoire d'inspiration Dumézilienne de la comptabilité nationale à partir de l'idée de la volonté de puissance nationale (Fourquet, 1980).

En 1990, le Centre de Prospective Economique organisa à Paris, sous la direction de P.Caspar, (Caspar et Afriat, 1990) dans les locaux du Ministère de la recherche et de la technologie, un séminaire de recherche de quatorze mois sur le thème d'« une nouvelle approche de l'économie » où étaient discutées les limites des concepts utilisés en économie et les champs d'activité où ces situations limites étaient atteintes.

Plus récemment, J. Gadrey fit un travail remarqué sur la question de la productivité appliquée au domaine des services (Gadrey, 1998).

Dans son rapport au secrétariat d'Etat à l'économie solidaire, P. Viveret (2001) condense en un seul document les critiques adressées aux concepts de productivité et de PIB depuis deux décennies.

Vu de l'étranger, c'est une particularité française que de réinterroger de manière permanente les concepts du PIB et de la productivité, bien que ce débat ait eu lieu en Amérique du Nord, particulièrement autour du paradoxe de R.Solow (Prades, 2003).

Pourquoi les termes de ce débat sont-ils récurrents depuis une génération ? Pourquoi cette controverse reste-t-elle franco-française ? Qu'apporte-t-elle dans le débat sur l'économie

sociale et solidaire ?

L'idée qui traverse cet article est que le PIB est moins une mauvaise mesure de la richesse matérielle qu'une bonne mesure d'une manière particulière de la fabriquer. L'article n'opte pas pour une révision du concept. Il prône d'étudier davantage les conditions nécessaires d'émergence de pratiques qui relèvent de l'innovation sociale.

Nous allons d'abord éclaircir les concepts de productivité et de PIB.

Ensuite, nous évoquerons les difficultés que rencontre cette conceptualisation de la croissance dans des domaines particuliers.

Nous tenterons enfin d'expliquer quelques malentendus pour en tirer des conclusions sur la nouvelle économie sociale.

Produit intérieur brut et productivité

En Chine, dès le V^{ème} siècle, la richesse comprenait les biens courants, les richesses naturelles et les instruments monétaires. En Indes, dans l'Arthashastra de Kautilya, l'agriculture est la source permanente et véritable de la richesse. En Grèce ancienne, la richesse est aussi celle de la terre mais qui est rendue productive par le travail des hommes. En 1615, Monchétien a une vision plus centrée sur les choses qui ont été produites par les « secteurs » alors que Quesnay limite la production aux biens matériels, utiles aux individus et acquis par voie d'échange (Wolff, 1989).

Tout se passe comme si progressivement on considérait que l'élément naturel ne relevait pas de la production de la société (Touraine, 1973), parce que celle-ci s'inscrirait sur une page vierge sans nature et se réduirait à la fabrication ex nihilo de produits matériels.

C'est cette perspective qui est retenue pour mesurer les richesses matérielles d'un pays par le concept de Produit Intérieur Brut. Il est égal à la somme des valeurs ajoutées des biens et des services produits sur un territoire particulier. Cet agrégat ne considère comptablement les activités que lorsqu'on a recours à un travail rémunéré. Au-delà des produits passant par le marché, il faut ajouter que 1976, dans la comptabilité nationale, les services rendus par l'Etat sont évalués au montant du budget alloué.

L'instrument de mesure reflète deux primautés :

- la suprématie de la valeur d'échange sur les valeurs domestiques. L. Boltanski et L. Thévenot (1991, p.65) rappellent que A. Smith dénonce « les liens de dépendances personnelles, dans le même mouvement où il expose les bénéfices attendus du lien marchand qu'il présente comme un instrument d'affranchissement des servitudes et de la longue chaîne de subordination reliant les différents êtres ». Valorisant les valeurs d'échange, il est évident que les jardins potagers, les relations de service et de voisinage, les aides aux ascendants sont autant de relations qui ne trouvent pas de traduction directe dans la mesure de la richesse par le PIB.
- la domination des valeurs d'échange sur les valeurs d'usage : le travail d'un menuisier ne se compare avec celui d'un travailleur d'une autre qualification que parce qu'on peut ramener le travail produisant des valeurs d'usage (word) au travail produisant des valeurs d'échange (labour). Cette transformation ne se réalise que par la médiation du prix. Mais cette médiation par les prix n'entraîne pas que toutes les valeurs d'usage puissent se métamorphoser en valeur d'échange. Mais elle implique en revanche que la

nature positive ou négative de l'activité n'a aucune sorte d'importance lorsqu'on compare des valeurs d'échange. Marx le disait déjà : « Il est évident que l'on fait abstraction de la valeur d'usage des marchandises quand on les échange et que tout rapport d'échange est même caractérisé par cette abstraction » (Capital p 53 t1L1).

Pour Marx et les classiques, il n'y a donc pas d'équivalence entre les quantités de valeurs d'échange et celles des valeurs d'usage. Marx l'exprime clairement : « L'ouvrier devient d'autant plus pauvre qu'il produit plus de richesse, que sa production croît en puissance et en volume. L'ouvrier devient d'autant plus vil qu'il crée plus de marchandises ». (Manuscrit de 1844, p 57). Il enfonce davantage le clou lorsqu'il prétend : « Moins tu es, moins tu manifestes ta vie, plus tu possèdes, plus ta vie aliénée grandit, plus tu accumules de ton être aliéné » (Manuscrit de 1844, Edit Soc, p 103). C'est dire que, pour Marx, le « bonheur » ne croît pas avec la quantité de valeur d'échange, en terme moderne, avec la croissance du PIB.

Au contraire, pour les économistes néo-classiques, la valeur d'échange dépendant de la fonction d'utilité, elle est donc égale à la valeur d'usage¹. S'il y a égalité, alors le qualitatif justifie le quantitatif. Le bien-être est le corollaire de la croissance des valeurs d'échange.

La productivité d'un facteur est le rapport entre la quantité d'un bien produit et la quantité de moyens utilisés. Il s'agit de la mesure la plus simple de l'efficacité, c'est-à-dire du rapport entre les ressources mise en œuvre et les résultats obtenus². Dans la théorie néo-classique, l'efficacité trouve son résultat absolu dans l'équilibre général de Pareto qui suppose des hypothèses assez fortes posées par Debreu (1956) ; il a été depuis fortement contesté par Sonnenschein et Debreu, comme le soulève Maris (1997) ; aujourd'hui, il n'y a plus de théorie générale mais une suite de résultats sur des équilibres partiels.

Dans la théorie de Marx, l'appréciation est différente : « Par augmentation des forces productives ou de la productivité du travail, nous entendons en général un changement dans ses procédés, abrégant le temps socialement nécessaire à la production d'une marchandise, de telle sorte qu'une quantité moindre de travail acquiert la force de produire plus de valeurs d'usage dans un même temps de travail » (Marx, Le Capital LI T 2, p 9 Edit sociales). Lorsque la quantité de capital est constante et que le progrès technique stagne, l'augmentation de la production est le fruit soit d'une intensité en travail plus forte, soit d'une augmentation de la quantité du travail. Dans ce dernier cas, il n'y a pas de progression de la productivité. Pour simplifier, l'intensité en travail résulte soit des fameux « tours de main » de l'artisan lorsque l'activité est simple et individuelle, soit de formes d'organisation lorsque le travail est complexe et collectif. C'est dans ce dernier cas que gît toute la question du bénéfice du travail collectif que Proudhon avait admirablement bien illustré à partir de l'obélisque de Luqsor (Prades, 1991) : « Deux cents grenadiers ont en quelques heures dressé l'obélisque de Luqsor sur sa base ; suppose-t-on qu'un seul homme, en deux cents jours, en serait venu à bout ? cependant, la dépense du capitaliste, la somme de salaire eût été la même... dans les deux cas, il s'adjuge le bénéfice de la force collective... » (Proudhon, 1967).

1
2

Tout l'échafaudage de la « productivité marginale du travail » développée par les néo-classiques tient à l'attribution d'une productivité spécifique au dernier travailleur arrivé ; or, partant du tout, il est impossible d'identifier ce qui relève de chaque partie car c'est « l'alchimie » qui est la principale source de richesse. Le lien entre production et répartition découle de ce postulat mais dépasse largement le cadre de cet article.

Au delà de ces différences d'écoles (la productivité marginale dans un cas, les forces productives de l'autre), le concept élaboré par la comptabilité nationale de « productivité apparente » (« apparente » précisément parce qu'il n'est pas aisé d'isoler un facteur des autres contributions productives) est d'un grand intérêt théorique macro-économique, s'il est manié avec un peu de prudence.

C'est ce que cherchait à décrire la théorisation des innovations (Schumpeter, 1939) lorsqu'elle prétendait à travers elles trouver la clé de la croissance ; l'économiste autrichien disait qu'il y a innovation lorsqu'il y a établissement d'une nouvelle fonction de production, c'est-à-dire qu'une même combinaison de ressources permet d'obtenir une valeur supérieure.

L'école française de la régulation (Boyer, 1986) a cherché à montrer que c'est l'effondrement de la productivité dans les années soixante-dix qui a été la cause du ralentissement de la croissance que nous avons connu ensuite.

Dans une approche évolutionniste, on a expliqué l'évolution du sous-emploi (Freeman, 1982 ; Réal, 1990) par le fait que la productivité consécutive à la multiplication des innovations de procédé et d'organisation du travail était supérieure aux taux de croissance induits par les innovations de produits.

Quelques difficultés certaines

La croissance et la productivité ne sont pas sans poser de réels problèmes de mesure. Deux cas sont bien identifiables : les activités à forte dominante immatérielle et les activités de « réparation ».

On a noté la montée des industries liées à l'immatériel et celles des services. Avant d'examiner la situation, il importe de bien saisir la nature de la mutation. Rapidement évoqué, il faut se garder d'évaluer l'évolution sectorielle à partir de la nature des emplois. « Si les emplois nouveaux sont principalement issus des services, c'est surtout parce que les industries externalisent leurs activités, procèdent à de la sous-traitance étrangère et que les services évoqués sont principalement des services dédiés aux industries. Le chiffre que l'on obtient en déduisant du secteur industriel les emplois tertiaires dans les années soixante-dix est voisin de celui que l'on obtient aujourd'hui lorsqu'on ajoute à l'emploi industriel actuel, les emplois des services dédiés au secteur industriel (c'est-à-dire environ la moitié des emplois dédiés). On a entre 1970 et 1990 en France, une relative stabilité des emplois industriels : de 30 % à 35 % des emplois (si on ne retient que l'emploi marchand, l'industrie occupe un emploi sur deux) » (Prades, 2001 p 132).

Peu d'arguments vont à l'encontre du fait que l'industrie est toujours la principale force de compétitivité des économies et que la productivité est, contrairement à une idée courante, toujours plus importante dans l'industrie que dans les autres secteurs y compris dans celui des hautes technologies (Krugman,1994). « Si on assiste à un tassement des emplois industriels, cela ne justifie pas le manque d'importance d'entraînement de l'industrie dans l'économie. C'est elle qui concentre la majeure partie de la valeur ajoutée (41 % du PIB français). En effet, c'est elle qui est à l'origine des principaux modèles d'organisation du travail appliqués ensuite aux services. C'est elle qui concentre les 2/3 de l'effort de recherche-développement ».(Prades, 2001a p 132)

L'arrivée des technologies de l'information, par les gains de productivité qu'elles permettent, a tendance à faire baisser le nombre d'emplois lorsque les produits et les services qui en sont issus se substituent aux anciens produits. En termes d'organisation du travail, les technologies informationnelles sont autant la possibilité de mettre en œuvre de nouvelles formes d'organisation (les groupements d'employeurs entre pays) que l'occasion de renforcer le cadre contraignant de la hiérarchie. En termes de dépense d'énergie, il n'y a pas substitution de l'information à la matière comme chacun peut le constater en regardant les données statistiques de l'évolution de la consommation des matières premières.

Ce préalable met l'accent sur les risques d'une sur-évaluation des déplacements sectoriels car on a autant d'arguments pour montrer que les services s'industrialisent (en s'informatisant) que pour montrer que la société est en train de se tertiariser. Les conséquences de cette alternative ne sont pas du tout identiques : dans le premier cas, il s'agit de l'éternel recommencement (après le secteur primaire, le secondaire ; après le secondaire, le tertiaire ; etc) alors que dans le deuxième cas, on a affaire à un processus d'industrialisation qui s'épuise).

Il convient à présent de souligner que le choix de l'unité d'œuvre de mesure de la productivité est une approximation plus importante lorsqu'on a affaire à des activités immatérielles : à la Sécurité Sociale, on utilise « le décompte », c'est-à-dire le nombre d'ordonnances effectuées par chaque agent ; les décomptes présentent de fortes disparités du point de vue du travail à retranscrire. Dans les services de nettoyage de vêtements, « la pièce » est l'unité retenue ; le choix du tissu et la nature des tâches modifient le temps moyen affecté à chaque objet.. En cabinet comptable, « l'écriture » est l'unité d'œuvre mais selon la nature de l'opération et de l'activité, les écritures sont plus ou moins complexes.

Cette difficulté de choix d'unité d'œuvre traduit la fluidité et l'hétérogénéité des services au regard des objets matériels standardisés provenant du secteur secondaire taylorisé : le poids des charges indirectes modifie les règles de la comptabilité analytique née de la division tayloriste (Lorino, 1989). Nul doute que la mesure est plus délicate dans ces activités mais à la course à la productivité est absolument identique.

Appliqué à certaines situations, particulièrement le domaine de la santé et de l'écologie, on sait le dérapage auquel peut conduire le calcul de la productivité et de la croissance. Ainsi, mesurer la qualité des soins par la croissance des dépenses de santé est énigmatique : la consommation des soins est-elle le signe d'une bonne couverture ou le signe d'une fragilisation d'un état général de santé ? Veut-on montrer la satisfaction d'être bien soigné ou la preuve que la société ne se soigne pas ? On peut rappeler avec les homéopathes, que

dans la Chine ancienne, le médecin n'était rémunéré que lorsque que la population étaient en bonne santé et que lorsque quelqu'un était malade, il suspendait sa rémunération au médecin tant que celui-ci ne l'avait pas remis sur pied.

Dans le domaine de la réparation (santé, écologie), on opère inévitablement un glissement car on confond systématiquement le PIB comme mesure de la richesse (c'est-à-dire comment mesurer ce que je possède matériellement) avec la signification de cette mesure (c'est-à-dire pourquoi cherchons-nous à posséder). Ce que met en cause le PIB dans l'exemple ci-dessus, ce n'est pas sa mesure ; c'est, à travers lui, tout le système de santé en France, c'est-à-dire cette association entre la sécurité sociale et la médecine ambulatoire et l'hôpital qui font que le médecin « libéral » a le droit de prélever personnellement des sommes qui appartiennent à la collectivité et l'hôpital le droit de dépenser sans compter l'argent du contribuable. Derrière la progression du PIB, il a des intérêts pharmaceutiques, des médecins en surnombre, une mutualité qui a suivi cette évolution sous le prétexte du droit à la couverture sociale.

- Les recherches qui prétendent que le PIB est un « mauvais thermomètre » (Viveret, 2001) reposent sur un postulat constructiviste largement admis qui est que la réalité est fabriquée par l'idée que nous en avons. Pourtant, les idées ou théorisations n'ont pas de "lien direct" avec la réalité sociale, c'est-à-dire dont il ne faille pas prouver le type de relation. Il ne suffit pas de dire qu'il y a "interaction" pour régler la question. Un économiste français humble se plaisait à raconter l'anecdote suivante : que se passerait-il si le plafond qui abrite les cents meilleurs économistes mondiaux lors d'un colloque international venait à s'effondrer ? La réponse est : « rien », sinon la progression du PIB ! La réalité n'est pas la traduction immédiate des idées. Pourquoi les intellectuels croient-ils que les concepts qu'ils élaborent sont à ce point déterminant ?

Au terme de ce tour d'horizon, il apparaît que le PIB et la productivité ne sont pas des aussi mauvais indicateurs de la richesse matérielle et que la montée des services n'est pas aussi étrangère à cette recherche de croissance et de productivité. Contrairement à ce que prétendait J. Fourastié, la productivité de la coupe d'un coiffeur a très nettement augmenté durant ces dernières années.

Le fond du débat

La discussion sur les critères d'évaluation de la richesse peut être condensée à partir de quelques énoncés simples :

- « Produit intérieur brut » et « productivité du travail » ne sont pas des concepts universels qui auraient traversé toutes les sociétés humaines ; il s'agit de catégories créées à partir du 18^{ème} siècle en Occident sous diverses appellations (forces productives, productivités marginales, productivités apparentes, etc) et formalisées après la Seconde guerre mondiale.
- Aujourd'hui, dans le monde, ces concepts ne permettent pas de comprendre un grand nombre de logiques sociétales ; il est incontestable qu'une large partie des pratiques africaines et indiennes ne sont pas pensables dans ces catégories.
- Aujourd'hui, en Occident, la mesure de la richesse des hommes par ces concepts est incomplète, tant beaucoup d'activités sont laissés de côté : don, activités domestiques, etc. Le travail n'est pas la seule source de la richesse, loin s'en faut, et la nature participe à l'origine de la valeur d'usage. La richesse sociale dépasse de loin la somme des valeurs d'échange.

- Chaque évaluation quantitative des activités nécessite le choix d'unités d'oeuvre soumis à quelques réserves ; mais à la sécurité sociale, dans un commerce de nettoyage de vêtements ou en cabinet comptable, on court bien après la vitesse d'exécution des tâches, soit la productivité. Pourquoi court-on après cette productivité ? En raison de la concurrence. En effet, en augmentant la productivité, on diminue les coûts, on élargit la base de la demande et on accroît le chiffre d'affaire et donc le PIB. C'est cette logique décrite par le modèle de Kaldor qui explique le processus économique d'ensemble dans le capitalisme moderne.

On peut s'irriter de la primauté de cette logique de la croissance-productivité qui est à la base de la naissance de l'économie mais plus difficilement contre les concepts qui l'éclairent. Pour ceux qui ne seraient pas totalement convaincus, les indicateurs du Programme des Nations-Unies pour le Développement (IDH) n'ont pas changé grand-chose à la réalité de la croissance.

Le PIB et la productivité sont des instruments de mesure d'une richesse matérielle fondée sur l'accumulation de valeurs d'échange. Il n'est pas globalement contestable de mesurer les valeurs d'échange par le PIB mais il l'est davantage de confondre valeur d'échange et valeur d'usage. On peut se référer à d'autres mesures de la richesse d'une société, il est plus difficile de tenter de mesurer ce qu'est la richesse sociale (Jeanin et Prades, 2004).

L'histoire d'un concept est celle d'un double mouvement : en amont, la volonté de chercheurs, de technocrates ou de scientifiques de produire un nouveau découpage de la réalité ; en aval, la volonté des acteurs de se reconnaître dans le découpage ainsi créé. La convergence de ces deux mouvements produit le concept qui se nourrit de réalité et transforme la réalité et les mots qui la désignent. L'hypothèse que nous avançons est que si ce débat n'avance pas, qu'il est récurrent depuis une décennie, c'est parce que les acteurs ne sont pas au rendez-vous. La tendance de la société vers une marchandisation du monde est plus forte que les oppositions qui s'y déploient et ne menacent pas le couple marché-Etat. Du coup, le concept n'est pas remis en cause car il traduit assez pleinement la réalité. Les plus belles constructions théoriques n'ont aucune force de changement si elles ne rencontrent pas des acteurs ou bien, variante, aucun système théorique n'a d'existence réelle s'il ne parvient pas à infléchir l'orientation du monde.

D'où le fait qu'il faille déplacer le débat : plutôt que de s'évertuer à chercher de nouveaux critères d'évaluation, il faut chercher les conditions qui favorisent une dynamique pragmatique alternative.

Conclusions sur la nouvelle économie sociale

Croissance et productivité éclairent cette logique du "toujours plus"³ qui résulte de l'autonomisation de l'économie caractérisant la société moderne depuis le XVIII^e siècle en Occident. K. Polanyi a défini cette autonomisation par la délimitation d'un champ d'activité particulier dans l'activité sociale et d'un mobile qui lui est apparemment propre (Prades, 2001a). Les activités de production, de consommation et de répartition de biens et de services (définition structurelle de "l'économie") qui singularisent ce champ d'activité a un mobile qui est aussi "économique" (définition de l'action finalisée de l'économie : la

3

maximisation sous contraintes).

Il n'en est pas de même avec la nouvelle économie sociale : si on peut dégager des structures qui relèvent de ce champ d'activités sans trop de difficulté (Prades, 2003), il est plus difficile de déceler un mobile économique alternatif. La raison est simple : il n'existe pas.

En effet, les expériences des crèches parentales ou de régies de quartiers en France, des centres et des développements communautaires au Québec ou des financements éthiques en Italie sont soutenus par des mouvements sociaux (on peut dire qu'il s'agit d'innovation sociale), en opposition contre certaines formes ou structures même du capitalisme (Castel et Prades, 2004) . Ce n'est que dans le cas où les mouvements sociaux soutiennent les actions solidaires que les structures persistent. Lorsque ce soutien du mouvement social se fragilise, soit les structures déclinent, soit elles sont institutionnalisées par l'Etat (on peut dire qu'il s'agit d'innovations institutionnelles). Dans ce cas, ces innovations prennent la forme soit de gestion associative des politiques publiques, soit de nouvelles formes entrepreneuriales.

C'est dire autrement que le mobile qui soutient la nouvelle économie sociale est politique (mais pas économique)⁴. Il est d'abord de l'ordre de la résistance à un mouvement de globalisation des marchés, de technicisation des pratiques sociales et d'atonie sociale (Prades, 2001a). D'où la difficulté de montrer le caractère alternatif de ces pratiques économiques au regard du libéralisme économique et sa plus grande difficulté à user de critères économiques qui lui soient propres (le bilan social ou sociétal). La nouvelle économie sociale a donc nécessairement un rôle d'adaptation fonctionnelle qui accepte le caractère instable, jamais installée, toujours fragile de son statut. La nouvelle économie sociale est un "bricolage" qui participe d'une réflexion résistante. L'apprentissage de cette résistance est le fondement des pratiques collectives (habitats collectifs, crèches parentales, etc) qu'on assimile dans le capitalisme à une étape vers la privatisation et non comme une valeur ajoutée à notre individualisme.

Comprendre la nouvelle économie sociale comme une volonté alternative qui par contagion successive gagnerait la société entière pour aboutir à un "équilibre" (?) entre le marchand, le non-marchand et le non monétaire (Laville, 2003) est tout aussi énigmatique que de dénigrer "l'oxymore de l'économie solidaire" ⁵ (Latouche, 2003). En disant que le mobile de la nouvelle économie sociale est "politique", on soumet son impact à la force du mouvement social. Selon l'ampleur des mouvements sociaux qui animent ce champ d'activité, on peut se trouver devant les trois idéaux-types suivants : soit les mouvements sociaux tractent les initiatives solidaires, créent des synergies autour de formes coopératives et autonomes et essaient en grande nature des types d'expériences novatrices, en dépassant tout à la fois le marché et l'Etat (c'est le cas des Systèmes d'échange locaux ou SEL et souvent des expériences d'économie populaire en Amérique Latine) ; 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 la nouvelle économie sociale crée soit de nouvelles conditions d'un Etat moderne, force d'impulsion et comptable de résultats

4

5

de pratiques sociales émanant de petites structures locales (c'est le cas des fondations aux Etats-Unis), ou encore cette économie est l'archétype d'une entreprise responsable (c'est l'entreprise citoyenne). Dans les trois cas, il s'agit toujours de nouvelle économie sociale dont les structures sont économiques (c'est-à-dire qui relèvent du champ de la production, consommation et répartition des biens ou de services) mais dont le moteur de l'action politique n'a pas la même intensité, chaque structure se situant le long d'un continuum qui est loin de la vision méthodologique de l'idéal-type de Max Weber.

En conclusion, la question posée de la mesure de la richesse économique invite davantage à déplacer le débat de la mauvaise évaluation d'un état comptaible caché vers celui d'un processus économique hésitant qu'on cherche à contribuer à faire émerger. Il s'agit non pas de mesurer nouvellement une situation donnée que de faire naître dans la réalité des processus nouveaux dont la finalité est de proposer des organisations économiques fondées sur une résistance politique. Cette résistance politique passe par l'énoncé d'un certain nombre de conditions de développement de ces expériences :

- valoriser le collectif. Dans nos sociétés, toute défaillance de l'Etat donne des avantages à la privatisation. Nos sociétés ne valorisent jamais ce que nous pouvons tirer des choses collectives, sinon par le biais de l'Etat qui a le monopole de l'intérêt général. Etre "pour la chose collective", c'est freiner l'individualisme qui résulte du marché tout en étant contre la bureaucratisation étatique et le retour au localisme d'antan⁶. Mais la valorisation du collectif suppose qu'on ait dépassé l'atout que représente l'intérêt individuel.
- privilégier les expériences locales. Le gain provient plus de la synergie des différences poussées plutôt que des économies d'échelle (la stratégie du champ de fraises). Il ne s'agit plus de replâtrer une nouvelle fois en partant des moyens disponibles mais de partir du but à atteindre en considérant les changements à réaliser. C'est la production de ces buts nouveaux à imaginer qui constitue la véritable richesse sociale.
- revendiquer là où c'est possible la limitation à la division du travail : la non-séparation entre l'acte de produire et celui de consommer, entre l'acte de prêter et celui d'emprunter (le crédit rotatif), entre le propriétaire et le locataire.
- Soutenir l'innovation sociale : en effet, nos sociétés industrielles tendent à valoriser l'innovation technologique comme moteur de la profitabilité au détriment d'arrangement sociaux.

Nous butons sur une nouvelle question dont la réponse ne fait pas consensus : faut-il penser l'activité économique comme un domaine séparé produisant de la valeur d'échange (fusse-t-elle mesurée par le PIB) libérant ainsi du temps aux valeurs d'usage qui seraient notre véritable richesse sociale ? ou bien s'agit-il de défendre une société où la séparation entre l'économique et le social doit s'effacer au profit d'un nouvel être-au-monde où la richesse sociale proviendrait de notre capacité à inventer des formes collectives d'activités ? Dans le premier cas, la consommation accrue résultant de l'accroissement du temps libéré résulte de l'efficacité du travail, dans le deuxième cas, le bien-être suppose de consommer de moins en moins, de prendre le temps de la mesure et de la sagesse (Rahnema, 2003). C'est là une question normative à laquelle nous ne saurions échapper.

6

Notes

1. J-M Harribey a très bien vu cela (Harribey, 2002) bien que les conclusions de son texte soit opposées aux miennes.

2. Voir B.Maris, « Qu'est-ce que l'efficacité » in J.Prades(1997)

3. Pendant longtemps, sous la pression du marxisme, les théoriciens prétendaient que ce qu'ils décrivaient n'était rien d'autres que "le mouvement qui se déroule sous nos yeux". Le point de vue a été légèrement modifié lorsqu'on a montré en thermodynamique que la manière dont on décrivait les choses pouvait avoir une incidence sur ces choses mêmes. Aujourd'hui, en tirant toujours dans la même direction, on laisse supposer que le mouvement des choses résulte de la manière dont on les décrit ou tout au moins qu'il y a interaction entre idées et choses. Ce n'est pas faux mais cette relation doit à chaque fois être démontré. Lorsqu'il y a mouvement d'idée sans mouvement des choses, il y a précisément ce que A.Zinoviev appelle l'"idéologie".

4. On consultera sur cette trame le livre *Défaire le développement, refaire le monde* (Collectif, 2003).

5 Plus précisément, nous devrions dire que le mobile de l'économie solidaire est "explicitement politique" car tout fait économique sous-entend en réalité des valeurs implicites.

6. A un certain degré de radicalité, tout ce qui traduit une réalité concrète, ici et maintenant, devient "oxymore". Par exemple, la "démocratie dans le capitalisme" est un oxymore bien plus pernicieux que celui de "l'économie solidaire", de "l'économie informelle", du "développement durable", de "l'économie sociale"... . Pour ceux qui défendent l'économie solidaire, il s'agit d'un impératif théorique. ...Le fond de la question tient à ce que l'on souhaite socialement et politiquement : plus ce qu'on souhaite politiquement est radicalement autre et plus il y a d'oxymores ! Or S. Latouche prend bien soin de ne jamais répondre à cette question alors que J-L Laville a l'honnêteté de défendre clairement (mais à tort, pensons-nous) la faisabilité d'une économie plurielle.

7. Notons que les critiques les plus virulents de l'économie solidaire (S.Latouche, J-M Harribey) sont tous des grands défenseurs du service public (ceci expliquant cela) et si l'on entend les sirènes de l'ultra-libéralisme, on ne trouve quasiment jamais de critique de l'Etat et de la bureaucratie qui lui est inhérente. Les défenseurs de l'économie solidaire ont tous, comme point de départ, une critique souterraine de l'Etat.

Bibliographie

BOLTANSKI, L. et L.THÉVENOT (1991). *De la justification, les économies de la grandeur*, Paris, Gallimard.

BOYER, R. (1986). *La théorie de la régulation, une analyse critique*, Paris, La Découverte
FOURQUET, F.(1980). *Les comptes de la puissance*, Paris, Editions Recherches.

CASPAR, P. et C. AFRIAT (1990). Ronéotypé séminaire « *Pour une autre économie* » Paris, ministère de la Recherche et de la Technologie.

CASTEL, O. et J. PRADES (2004). *L'innovation sociale : du Sud au Nord ?* Communication au 4 eme rencontre d'économie sociale et solidaire, CNAM, Paris.

COLLECTIF (2003). *Défaire le développement et refaire le monde*, Paris, La ligne d'horizon, Paragon.

DEBREU, G. (1956). *Théorie de la valeur*, paris, Dunod.

FREEMAN, C. (1982). *The Economics of industriel Innovation*, Londres, Pinter.

GADREY, J. (1998). *La productivité dans les services*, Paris, Desclée De Brouwer.

HARRIBEY, J.-M. (2000). « L'économie sociale et solidaire, un projet politique », *Mouvements* n°19, pages 42 à 59.

JEANIN, P. et J. PRADES (2004). *La mesure de la performance des orgnaisations à but non lucratif : la porosité*, Rennes, Association Française de Sciences Economiques.

KRUGMAN, P. (1998). *La mondialisation n'est pas coupable*, Paris, La Découverte.

LATOUCHE, S. in J. PRADES (1997). *B. Charbonneau, une vie entière à dénoncer la grande imposture*, Ramonville, Editions ERES, pages 89-98.

LATOUCHE, S. (2003). « L'alter-économie, quelle autre mondialisation ? » *Revue du MAUSS* n° 21, pages 145 à 151.

LAVILLE, J.-L. (2003). « L'alter-économie, quelle autre mondialisation ? » *Revue du MAUSS* n° 21, pages 237 à 250.

LORINO, P. (1989). *L'économiste et le manager*, Paris, La Découverte.

MARIS, B. (1989). Qu'est-ce que l'efficacité ? in J. Prades, *B. Charbonneau, une vie entière à dénoncer la grande imposture*, Ramonville, Editions ERES.

MARX, K. *Le Capital*, Tome 1, livre1,Paris, Éditions sociales.

MARX, K. *Manuscrit de 1844*, Paris, Éditions sociales.

- PRADES, J. (1991). *La productivité dans les industries de flux*, conférences ronéotypée ALDEA-CPE séminaire Ministère de la Recherche et de la technologie, Paris.
- PRADES, J. (1997). *B. Charbonneau, Une vie entière à dénoncer la grande imposture*, Ramonville, Editions ERES.
- PRADES, J. (2001a). *L'homo œconomicus et la déraison scientifique*, Paris, L'Harmattan.
- PRADES, J. (2001b). « Quel est l'avenir de l'économie solidaire ? » *RECMA* n° 281, pages 20 à 30.
- PRADES, J. (2003). « Une coupe transversale de l'économie solidaire en Midi-Pyrénées. » *RERU* n ° 3, pages 339-360.
- PRADES, J. (2003). *Théorie du déversement et processus d'informatisation, éclairage sur le paradoxe de Solow*, Québec, Presses de l'université Laval.
- PROUDHON, P.-J. (1967). *Œuvres choisies*, Paris, Gallimard.
- RAHNEMA, M. (2003). *Quand la misère chasse la pauvreté*, Fayard-Actes Sud, Paris.
- RÉAL, B. (1990). *La puce et le chômage, essai sur les relations entre le progrès technique, la croissance et l'emploi*, Paris, Seuil.
- SCHUMPETER, J. (1939). *Business Cycles*, London, Mc Graw-Hill Book Cy.
- TOURAINÉ, A. (1973). *Production de la société*, Paris, Seuil.
- VIVERET, P. (2001). Rapport d'étape de la mission « *Nouveaux facteurs de richesse* » Secrétariat d'Etat à l'économie solidaire.
- WOLFF, J. (1987,1989). *Les pouvoirs économiques*, Paris, Monchrétien, 2 volumes.