

Università degli Studi di Torino
Facoltà di Scienze Politiche
Scienze del Governo e Amministrazione

Université Lumière de Lyon 2
Faculté des Sciences économiques et de gestion
Histoire des Théories économiques et sociales

Tesi specialistica in cotutela
per l'ottenimento del titolo
di
dottor in
Scienze del Governo e Amministrazione

Mémoire en cotutelle
pour l'obtention du titre
de
Maître en
Histoire des théories économiques et sociales

2011/2012

21 settembre 2012

21 septembre 2012

**L'économie de communion face à la crise du système économique
dominant. Apports et défis d'une économie « alternative »**

L'economia di comunione di fronte alla crisi del sistema economico dominante. Contributi e
sfide di una economia « alternativa »

Presentata e sostenuta
pubblicamente da

Présentée et soutenue
publiquement par

MANIRIHO Léonce

Cotutore
REVELLI Federico

Tuteur
BLANC Jérôme

Dédicace

*À toute ma famille, à Ilenia (spécialement), à Sylvane,
à mes parents qui du ciel continuent à m'orienter,
à mes amis et connaissance, un merci du fond de mon coeur,
puisque vous avez cru en moi !*

Sommaire

Introduction générale

Chapitre I

L'Économie de communion dans le contexte d'une renaissance du « civile ».....5

- I. L'Économie de communion : définition.....10
- II. Positionnement de l'Économie de communion par rapport à d'autres réalités économiques plus ou moins alternatives.....12
- III. Les initiatives de la Responsabilité Sociale de l'Entreprise (RSE) dans la même logique civilisatrice de l'économie.....27
- IV. L'Économie de communion sur les traces de l'économie civile italienne.....46

Chapitre II

L'Économie de communion : des pratiques à la théorie de communion, des biens relationnels aux principes de réciprocité et de fraternité.....66

- I. Expériences pratiques et le besoin d'une théorie de communion.....67
- II. Le bonheur en économie et les biens relationnels.....87
- III. L'économie de communion : les principes de la réciprocité et de la fraternité.....99

Chapitre III

Les fondements anthropologiques de l'Économie de communion par rapport à l'anthropologie de l'homo oeconomicus.....118

- I. La conception néo-contractualiste de l'homme.....121
- II. Les origines et les caractéristiques de l'homo oeconomicus ou de l'anthropologie utilitariste.....126
- III. L'anthropologie qui fonde l'Économie de communion.....159

Chapitre IV

La crise du capitalisme financiarisé et la gestion du post-fordisme : contributions et défis de l'Économie de communion.....170

- I. La double bulle et l'aveuglement au désastre.....172
- II. Le capitalisme financiarisé, la titrisation et l'éclatement de la crise de 2007.....186
- III. Les possibles contributions et défis de l'Économie de communion face à la crise.....201

Conclusion générale.....215

Introduction générale

La crise financière de 2007 qui vient de secouer le monde interpelle tout un chacun. En effet, elle tombe dans une situation où on ne l'attendait pas. Nul n'ignore que les deux dernières décennies précédentes, à part quelques épisodes de crises financières (comme celles du Mexique, en 1994 et celle asiatique, en 1997), étaient caractérisées par une croissance économique sans précédents¹. D'ailleurs, les partisans de la financiarisation mondiale et de la titrisation, en particulier les gouvernements libéraux de Thatcher et de Reagan, ainsi que les professionnels de la finance, étaient convaincus que, désormais, avec la révolution financière, le monde allait vivre une croissance économique et une prospérité sans fin. Il est étonnant que, jusqu'au jour où la crise financière éclata (en juillet 2007), tout le monde, y compris les économistes de prestige (comme Greenspan et Bernanke, deux présidents de la Réserve Fédérale, ce dernier encore aujourd'hui en fonction, qui sont immédiatement concernés par les événements pour avoir exercé cette fonction dans la même période), a été pris en surprise. Quelque chose doit n'avoir pas fonctionné. De dysfonctionnements des marchés financiers, tout le monde en parle, mais les causes et les remèdes ne sont pas unanimes. C'est cela, la première étincelle qui a mué ce travail de mémoire.

Cette première étincelle a provoqué plusieurs interrogations. En voici certaines : comment une crise comme celle-ci a-t-elle pris tout le monde de surprise et continue-t-elle à secouer le monde, menaçant de faire tomber les États (on connaît le drame de la Grèce, de l'Espagne, ...), sans qu'aucun économiste ni gouvernant n'en comprenne avant les signes précurseurs, encore moins, une fois arrivée, n'en indique une voix sûre de sortie ? Il faut savoir que ce n'est pas la première crise financière que le monde ait connue. Mais, si les autres crises ont été vite maîtrisées, cette dernière crise a la particularité d'être mondiale (du fait que la finance est, désormais, mondialisée, depuis les années 1970) et plus agressive (qualitativement et quantitativement) que les autres. Qu'est-ce qui n'a fonctionné ? Comment y remédier ?

Une étude attentive de l'histoire économique, montre que ce qui n'a pas fonctionné, est à chercher au début du 20^e siècle, quand l'économie du capitalisme financier commence à prendre les distances par rapport à l'économie réelle (Bruni, 2009). « Ce changement de la « nature » du capitalisme », s'il a beaucoup incité les personnes à consommer plus et à augmenter le bien-être économique, il a, en revanche, augmenté la fragilité de l'économie. Cela fut remarqué par Keynes

¹ Mathieu et Sterdyniak (2009, p.2) estiment la croissance économique moyenne mondiale à 3,8% par an entre 1990 et 2007, malgré l'instabilité générale due à une série de crises financières : « après la crise de la dette des pays du tiers-monde en 1982, sont survenues la crise du SME en 1992-1993, la crise mexicaine en 1994-1995, la crise asiatique en 1997-1998, la crise russe et la faillite du fonds LTCM en 1998, les crises du Brésil en 1999 et en 2002, le krach des valeurs de la nouvelle économie et la crise turque en 2000, la crise argentine en 2001-2003 ».

(1936) quand il dénonce les dangers de la nouvelle finance, qui, pour le fait que son destin dépendait de l'humeur des personnes, décrites comme « *animal spirits* », le risque d'une instabilité durable de l'économie était prévisible. Pour juguler les fluctuations financières déjà observées en ce temps-là, Keynes et d'autres poussèrent pour qu'il y ait les accords de Bretton Woods, qui engendrèrent deux grandes institutions internationales de régulation : le Fonds Monétaire International (FMI) et la Banque Mondiale (BM).

Même si la crise de 2007 ne ressemble pas beaucoup à la crise dont parle Keynes (en effet, il se référait à la crise financière de 1929/1930 et aux perturbations qui l'ont suivies), il est possible d'en effectuer un lien. En effet, après la rupture du compromis tayloro-fordienne et la crise de l'État providence, sous les coups de la mondialisation des années 1970, ce dont avait peur Keynes arriva et fut porté à son complément. Il fut mis en place une nouvelle régulation (à la place de la première, celle fordiste), dit « le capitalisme financiarisé » (Orléan, 2009), qui consiste à rendre liquides et libres les capitaux au niveau mondial (au nom de l'efficience [mécanique] des marchés) . Ce processus de financiarisation économique allait se compléter avec la titrisation des crédits bancaires vers la fin du 20^e siècle. Ce sont ces derniers événements financiers des années 1970 qu'il faut directement interroger pour comprendre les origines et les possibles remèdes à apporter à la crise financière de 2007. Ce qui n'a pas fonctionné, est à chercher là, au moins dans l'immédiat.

Comme ça arrive presque toujours² dans des cas pareils, lorsqu'un nouveau système économique se met en place, il y a, à côté, d'autres courants (ou contre-courants), qui émergent et se constituent plus ou moins comme alternatifs, au système et à la théorie économique dominante. C'est ce qui s'est passé, aussi dans les années 1970, qui représentent aussi des années d'une série de réalités contre-courants, qui croient en une autre régulation post-fordiste, où l'homme et son bien-être, la socialisation et l'environnement occupent une place de choix dans l'activité socio-économique. Le *nonprofit*, les ONG, l'entreprise sociale, la RSE, diverses organisations de l'économie sociale et solidaire, s'inscrivent dans cette optique. Certains économistes (Bruni, Zamagni, Porta, Pelligra, ...) voient en cette ferveur d'organisations qui mettent en avant le « bien-

² On l'a vu, quand est née l'économie capitaliste de marché et la société industrielle au 18/19^e siècle, d'autres mouvements contre-courants ont vu le jour. Il y a eu, entre autres, des mouvements coopératifs et mutualistes, des associations et de nouvelles communautés alternatives. A ce propos, dans son livre, DRAPERI, J.- F., *Godin, inventeur de l'économie sociale. Mutualiser, coopérer, s'associer*, Ed. REPAS, Valence, 2008, présente l'expérience des « familistères de Guise » (1860-1968), cette forme de vie d'association, de coopération et de mutualisation autour de l'usine de production initiée par Jean-Baptiste Godin, comme première expérience de l'économie sociale alternative, en réaction au paradoxe engendré par la société industrielle qui continue à produire des pauvres malgré l'augmentation absolue de la richesse aux mains d'une poignée de personnes. On peut souligner aussi, peu avant Godin, l'expérience des « phalanstères » proposée par Fourier et Considérant (utopistes sociaux), mais qui durera peu de temps, contrairement aux « familistères » qui dureront presque un siècle. Toutes ces expériences ne résisteront pas longtemps devant la force dévastatrice du système capitaliste qui, depuis l'époque industrielle, constitue le *mainstream* de l'économie.

être public », la réciprocité, la mutualité, ..., un retour à « l'humanisme civile », après presque deux siècles d'oubli.

De quoi s'agit-il ? L'humanisme civile est une tradition, avant tout, italienne, qui a existé dans la première moitié du 15^e siècle, puis à l'aube de l'économie politique, au 18^e siècle, jusqu'à la fin du 19^e siècle (début 20^e siècle). Selon cette tradition, l'économie est une réalité sociale comme tant d'autres qui forment la vie sociale et civile de la cité. Pour cette tradition, l'économie ne peut que être civile. En effet, « l'économie réelle devient une économie civile toutes les fois qu'une entreprise, une organisation, un consommateur, un choix individuel, réussit à faire « un saut de la gratuité » et susciter des rapports nouveaux, des rapports de réciprocité» (Bruni-Zamagni, 2004, p.279). C'est dans cette optique qu'il faut lire l'œuvre de la nouvelle pensée, connue sous le nom de l'Économie de communion, qui constitue le thème centrale de cette recherche.

En effet, dans les années 1990, en mai 1991 précisément, dans la ville de Saint-Paul (Brésil), voit le jour, une nouvelle pensée économique, l'Économie de communion (EdC)³, une pensée liée au charisme de l'unité de la fondatrice du Mouvement catholique des Focolari, Chiara Lubich. Comme pour toutes les réalités charismatiques, le concept « Économie de communion » est sorti spontanément de la bouche de Chiara Lubich, en méditant sur les réalités de souffrance des personnes vivant en extrême pauvreté, autour des gratte-ciels, symboles de l'opulence capitaliste de cette ville. Sa première intuition fut celle de « faire naître (...) des entreprises » pour que les profits soient distribués selon trois finalités : pour l'entreprise, pour la formation et pour les pauvres. Dès ce moment, jusqu'aujourd'hui, sont nées et naissent encore des entreprises (plus de 840, aujourd'hui, cf. *Rapporto 2010/2011*) et de pôles productifs (10 pôles, aujourd'hui, *Ibidem*) partout dans le monde et la tendance est plutôt positive, même pour l'avenir. Le projet de l'Économie de communion se présente, aujourd'hui, comme une des « entreprises à motivation idéale » avec une structure pour la distribution des gains selon les trois destinations (les pauvres, l'entreprise, la formation), mais son ambition va au-delà de ses réalisations actuelles. Ce qui suscite la curiosité de ce travail, celle de mieux comprendre ce qu'est cette nouvelle pensée dans le domaine socio-économique et jusqu'où peuvent porter ses potentialités.

Toutes ces réalités, y compris celle de l'Économie de communion, révèlent une autre chose qui n'a pas marché et qui est à l'origine de la dernière crise financière : une théorie économique, celle néoclassique, qui n'a plus raison d'exister. En effet, elle est basée sur une anthropologie comportementale, celle de l'*homo oeconomicus*, qui ne rend pas justice à l'homme réel et concret. C'est une pure et simple « parcimonie anthropologique » (Hirschman, 1984 ; Bruni, in Zamagni,

³ L'expression « Économie de communion » sera notée, dans la suite de ce travail, avec l'acronyme « EdC », le plus utilisé dans la littérature sur ce projet, surtout dans la langue italienne.

2012) que de penser que l'homme est caractérisé uniquement par l'individualisme et le *self-interest*. Cette théorie n'a plus raison d'exister, aujourd'hui que cette conviction s'est avérée incomplète de par les expériences et les pratiques dans les domaines psychologiques, sociologiques et économiques, qui ont révélées que l'homme est essentiellement relationnel et social (Simon, Tazdaït, Steiner, Granovetter, Schitovsky, Hirshman,...). Ces théories sont, aujourd'hui, suffisamment avancées et pacifiquement consensuelles.

Le présent travail entend analyser le projet d'Économie de communion, qui à partir des ses pratiques, aux seins des entreprises qui adhèrent à ses Lignes directrices, transmet une certaine vision de l'homme et une certaine culture à la base desquelles une «certaine» économie pourrait naître. Il n'y a pas de doute que cette nouvelle pensée économique marche sur les traces de l'économie civile décrite précédemment. Il suffit de voir les termes fondamentalement utilisés (réciprocité/gratuité, bonheur public, fraternité, ...) et sa pensée (visant à mettre l'homme concret dans sa dimension relationnelle interpersonnelle, ..., au centre de l'activité économique). Toutes les deux, en effet, luttent pour que l'économie retourne dans la cité (contre l'économie financiarisée qui s'en éloigne de plus en plus), qu'elle serve à épanouir la personne dans toutes ses dimensions (matérielles, affectives, relationnelles,...), en un mot, pour qu'elle se civilise en s'humanisant (c'est-à-dire en mettant l'homme au centre de ses activités). C'est dans ce contexte, du retour du « civile » en économie, après plus d'un siècle d'oubli (en effet, avec la venue de l'économie politique, surtout, après Smith, le « civile » s'éteint à petit feu jusqu'à disparaître au début du 20^e siècle, avec Pareto), que ce travail lira le phénomène d'Économie de communion. Le pré-concept, qui pourra être démenti ou non, est que, cette cette nouvelle pensée, qui met en question les catégories fondamentales de la théorie économique dominante (liées à son anthropologie réductionniste), en proposant d'autres (liées à l'anthropologie relationnelle), pourrait constituer une base d'une économie de l'avenir.

D'une économie de l'avenir, le monde a besoin, aujourd'hui que le capitalisme financiarisé s'est avéré un chemin qui n'arrive pas. La crise de 2007 en donne raison. En effet, cette crise « montre que cette éthique fondée sur l'amour de l'argent et sur un bien commun fruit de l'avidité individuelle ne fonctionne plus et qu'elle doit être profondément repensée » (Bruni 2009, p. 3). Zamagni (2012), lui aussi pense que cette crise est une crise entropique, c'est-à-dire, une crise structurelle, une crise de sens (comme orientation), qui nécessite une réflexion en profondeur, au niveau des piliers de la théorie qui la sous-tend. Après cette crise, en somme, rien comme avant. Ou on en sort renforcé (avec une nouvelle orientation civile de l'économie), ou on succombe devant elle (puisque la théorie économique dominante ne tient plus. « Ce sera, alors, (...), la soif de la vie et le désir d'être heureux des personnes à trouver des solutions à cette crise et à ce capitalisme

[financiarisé] » (Bruni, 2009, p. 8). Ce travail se veut aussi une contribution, même modeste, à ce profond désir universel : être heureux.

Le travail se structure en quatre chapitres selon trois thématiques de fond. Le premier et le deuxième chapitre présente ce que c'est que l'Économie de communion et ce qu'elle fait concrètement. Le premier se focalise sur la définition comparativement à d'autres lignes de pensée dans le contexte du retour du « civile » dans la nouvelle régulation post-fordiste. Le point de départ, c'est le *non profit* américain, puis l'entreprise sociale européenne, les organisations de l'économie sociale et solidaire, les initiatives de la responsabilité sociale de l'entreprise (RSE). Le deuxième chapitre, par contre, reproduit les témoignages, les expériences pratiques de la par d'entrepreneurs qui vivent en première personne la « culture du don » et de communion pendant leurs activités économiques quotidiennes. L'objectif principal de ce chapitre, c'est de montrer, par des exemples, qu'il est possible de vivre la fraternité/communion pendant (ni avant, ni après) l'activité économique, sans pour autant renoncer à l'efficacité. Il s'agit d'une considération inédite et incompréhensible au sein de la théorie économique dominante. Partant de ce point de vue, on montrera qu'à côté des biens matériels, la personne humaine a besoin d'autres types de biens, ce que certains économistes (Gui, Nussbaum, Donati, Uhlener) désignent par « les biens relationnels ». C'est le troisième chapitre qui constitue le centre de ce travail, dans le sens où il traite des fondements anthropologiques de l'Économie de communion, qu'on verra opposés par rapport à l'anthropologie de l'*homo oeconomicus*. La première est une anthropologie relationnelle, la seconde est une anthropologie utilitariste. L'anthropologie relationnelle puise dans les principes de réciprocité et de fraternité, principes fondamentaux de l'EdC. Ce chapitre est central puisque, si de nouveauté il faut parler en ce qui est de l'Économie de communion, c'est bel et bien une nouveauté anthropologique. C'est là où se trouve le changement radical et les prémisses d'une nouvelle théorie économique qu'on voudrait appeler « une théorie économique de communion ». Enfin, le quatrième chapitre est une réflexion récapitulative, voulant lire la nouvelle pensée économique au regard de la crise financière de 2007. L'objectif c'est celui de décortiquer, dans la pensée et pratique de l'Économie de communion, pour voir si les nouvelles catégories sont à mesure de constituer un quelconque remède ou ne fut-ce qu'une lumière pour sortir de l'impasse.

Chapitre I

L'économie de communion dans le contexte d'une renaissance du « civile »

Au cours de ces deux dernières décennies, une nouvelle réalité économique et culturelle est en train de susciter l'admiration des personnes, surtout dans sa manière d'entreprendre et d'organiser le travail. Il s'agit de ce qu'on appelle l'économie de communion. Cette réalité, est née dans un mouvement catholique spirituellement et socialement engagé, les Focolari. Le contexte dans lequel elle est née est celui d'une contradiction symbolique entre l'extrême pauvreté et l'opulence (la pauvreté dans les bidonvilles autour des gratte-ciels de la ville de Saint-Paul du Brésil). Malgré ses vingt-et-un ans d'existence, en réalité très peu, cette réalité commence à se faire connaître un peu partout, mais reste largement méconnue. Certains pensent au retour du « communisme »⁴, d'autres la lient au mouvement sud-américain de la théologie de la libération, surtout que l'aspect spirituel, l'origine et certains éléments communs (solidarité, la fraternité,...) s'y prêtent mieux. L'économie de communion n'a rien à voir tout cela. En effet, le premier est une idéologie socio-économique qui prône une société sans classes, sans propriété privée et sans État. L'Économie de communion, par contre, est une vision de l'économie (dans le sens d'une pensée et de pratiques entrepreneuriales), plus proche du capitalisme, mais qui encourage les entreprises capitaliste à devenir « quelque chose de différent » (Bruni, 2011). Le mot « communion » n'est pas synonyme de communisme. Il a le sens de « fraternité ». Elle n'a rien à voir non plus avec les idées de théologie de libération⁵, qui est une pensée théologique devenue politiquement pratique. Tout en ayant pris racine dans les mêmes territoires, l'Économie de communion est surtout une pensée économique et non théologique.

Toutes ces considérations prêtent à confusion. Ce qui fait qu'une définition est nécessaire, avant d'entamer le vif du mémoire. On cherchera à comprendre les spécificités de l'Économie de

⁴ « Le terme de communisme désigne, dans son sens théorique initial, l'idéal d'une société sans classes et d'organisation sociale sans État, où la propriété privée serait abolie. Plus largement, il recouvre au sens contemporain du mot l'ensemble des mouvances politiques ayant pour but proclamé de réaliser cette société égalitaire, y compris, sur le plan concret, les régimes dits socialistes ou communistes, les réalités sociales et les formes de gouvernement découlant de leur action. À ce titre, le mot communisme désigne aussi bien un engagement au sein d'un parti politique qu'un régime politique ou une organisation sociale » [en ligne]. Disponible sur : « <http://fr.wikipedia.org/wiki/Communisme> » (consulté le 3 septembre 2013).

⁵ La théologie de libération est une pensée théologique née en Amérique-Latine en 1968, développée par Helder Camará, Gustavo Gutiérrez, Leonardo Boff et Frei Betto. Le point fondamental est l'Option préférentielle pour les pauvres. Leurs idées sont plus proches du marxisme. En effet, l'écroulement de l'empire soviétique en constitue l'une de ses principales causes de sa crise (cf. SANS TERRE, « Théologie de la libération » [en ligne]. Disponible sur : « http://agora-2.org/sansterre.nsf/Pages/Theologie_de_la_liberation » (consulté le 3 septembre 2012)).

communion par rapport aux autres réalités associatives et entrepreneuriales des années 1970/1980, réalités que les économistes Luigino Bruni et Stefano Zamagni (2004) ont placées sous le signe d'un retour du « civile », après son éclipse à la fin du 19^e siècle. L'analyse de ces réalités sera chaque fois confrontée avec la réalité de l'Économie de communion. Après avoir analysé ce que c'est l'humanisme civile, on comprendra que l'Économie de communion est beaucoup plus proche de l'économie civile que d'autres réalités (même si les affinités ne manquent pas).

I. L'économie de Communion : définition

Depuis, désormais, vingt-et-un ans, une autre vision économique a vu le jour et continue son chemin encore aujourd'hui. Cette nouvelle expérience socio-économique est connue sous le nom de « Économie de communion ». Elle se présente comme une nouvelle conception de l'homme comme agent et bénéficiaire de l'économie et, ses pratiquants et ses penseurs, s'agissant à la fois d'un projet pratique et d'une nouvelle tentative de définition théorique, sont convaincus qu'il s'agit d'une vraie révolution⁶ socio-culturelle (Lubich, 2001) dans un monde encore dominé par l'économisme (Polanyi, 1944). Il n'est toutefois pas aisé de trouver une définition unique et adéquate pour plusieurs raisons. Trois raisons semblent les principales : 1) la diversité de ses champs d'action. En effet, depuis son institution au Brésil en 1991 par Chiara Lubich, la fondatrice du mouvement d'action catholique des Focolari, cette réalité n'a cessé de s'élargir, embrassant une série de réalités économiques très variées répandues à travers le monde entier : les coopératives, les microcrédits, les banques, les associations sans but lucratif, les entreprises capitalistes normales, ... Cela rend difficile le travail de trouver une définition unificatrice de toutes ces réalités d'une aussi grande diversité. 2) le projet de l'économie de communion, même s'il est vieux de plus d'une vingtaine d'années, est une réalité relativement récente qui se cherche encore. En effet, l'économie de communion est un projet très ambitieux et qui regarde en avant avec patience, convaincu que la Providence⁷ aussi l'accompagne. 3) l'économie de communion naît d'une expérience spirituelle et charismatique (Bruni, 2006) de communion déjà vécue depuis à peu près 50 ans par les membres du mouvement des Focolari et comme telle, il est difficile de prévoir d'où et vers où souffle le vent de l'Esprit. Cela signifie que chaque définition proposée est susceptible d'être retouchée à tout moment

6

Chiara Lubich (2001, p.17) entend par « révolution », ce changement socio-culturel mené par la puissance de l'Évangile. Précisons que le mouvement des Focolari dont elle est fondatrice est basé sur la spiritualité de communion (des biens) et de l'unité (universelle) du genre humain.

7

Chiara Lubich parle de la « Providence » quand elle raconte les circonstances de la naissance du mouvement des Focolari, dans un contexte de guerre (pendant la deuxième guerre mondiale), quand elle (et ses compagnes) a expérimenté la présence de « Dieu-Amour » qui ne les faisait manquer de rien malgré la pénurie de la nourriture et la précarité de la sécurité (elle raconte ses moments de refuge dans les cantines pour se protéger contre les bombes). Le Dieu-Providence est le pilier de la foi des Focolari. Pour cela, Chiara Lubich déclare : « Il ne faut pas oublier un autre élément essentiel : la Providence qui a constamment accompagné le développement de l'Économie de Communion en ces dernières années. Dans les entreprises d'Économie de Communion, on laisse l'espace à l'intervention de Dieu, même dans l'activité économique concrète. Et on expérimente qu'après chaque choix contre-courant, que la pratique habituelle des affaires découragerait, Dieu ne fait manquer ce centuple que Jésus a promis: une entrée inattendue, une opportunité inespérée, l'offre d'une nouvelle collaboration, l'idée d'un nouveau produit de succès,... » (Lubich, 2001, p. 27).

puisque l'économie de communion est une réalité toujours en marche. On essaiera, dans ce paragraphe, d'inventorier les différentes tentatives de définitions, sans pour autant en prétendre l'exhaustivité.

La réalité et la nature de l'économie de communion ne sont pas faciles à saisir tout d'un coup, pour des raisons ci-précédemment évoquées. La plupart de ses représentants aiment définir cette réalité à travers la description plus large du contexte de son émergence. Cette option a l'avantage d'être le plus complet possible et proche de cette réalité aussi riche et variée. C'est en tout cas la méthode de Luigino Bruni⁸ (2011), dans son interview audio-vidéo accordée au SIF le 18 juin 2011 à Rome, quand il répond à la question : qu'est-ce que l'économie de communion et comment elle est née ? Il introduit sa réponse en disant : « Pour comprendre ce qu'elle est, nous pouvons partir de comment elle est née, puisque, dans sa naissance il y a déjà sa réalité et sa nature »⁹ (traduction mienne de l'italien) et il continue avec l'histoire de la naissance du projet d'économie de communion. En guise de conclusion, il récapitule en proposant une des définitions les plus importantes de l'économie de communion. D'autres, comme Gui Benedetto (2009, pp.23-25), préfèrent procéder par hypothèses quant aux différentes conceptions de l'économie de communion avant de prendre position par exclusion. Dans les lignes suivantes, il faudra analyser les deux tentatives de définir ce qu'est l'économie de communion afin de les confronter aux autres considérations qui se sont développées au fil du temps depuis sa fondation, en tenant la conception originaire de Chiara Lubich (2001) comme référence.

I.1. L'Économie de Communion de par son contexte d'émergence.

I.1.1. L'Économie de Communion comme défi de l'entreprise traditionnelle à devenir « quelque chose de différent »: la tripartition des profits

L'expression de ce titre est de Luigino Bruni, dans son interview accordée au SIF (*Servizio*

8

Luigino Bruni est professeur d'Économie politique à l'Université de Milan-Bicocca. Il s'occupe de la théorie économique, de la philosophie de l'économie et de l'histoire de la pensée économique. Il s'intéresse aussi à l'économie civile et sociale. Il est l'un des penseurs de l'économie de communion et l'un des fidèles adhérents au mouvement Focolari et à l'idée d'économie de communion. Il affirme lui-même, au cours de l'interview citée à la note 4, avoir reçu de la fondatrice dudit mouvement la tâche de contribuer à « donner la dignité scientifique à l'économie de communion » en 1998.

9

BRUNI, L., « Economia di comunione », Interview audio-vidéo accordée au SIF, Rome, 18 juin 2011. Disponible sur : « <http://www.edc-online.org/> » (consultée le 12 juillet 2012).

informazione : Service d'information du Mouvement des Focolari) il y a une année (cf. note 4), quand il répondait à la question : « Qu'est-ce que l'économie de communion ? ». Après avoir décrit les circonstances d'émergence¹⁰ de l'économie de communion, cet économiste de communion de premier rang en est arrivé à cette expression récapitulative et significative qui explique la quintessence même de ce projet révolutionnaire dans la pensée économique. Plus exactement, il résume ce que représente l'économie de communion par rapport à l'entreprise traditionnelle en ces termes : « l'économie de communion défie l'entreprise à devenir quelque chose de différent » (Bruni, interview, 2011, cf. note 9).

Dans ce paragraphe, il s'agira de questionner l'initiatrice de l'économie de communion, Chiara Lubich (2001), pour comprendre comment et pourquoi est né ce projet. Cela nous aidera à comprendre l'âme originaire de l'économie de communion (selon le conseil de Bruni, interview, 2011), selon lequel « pour comprendre ce qu'est l'économie de communion, il faut partir du contexte de sa naissance ») qui constituera un point de repère sur lequel se mesurer pour savoir si le projet est encore fidèle à son idéal de départ ou non. Il sera nécessaire, au cours de ce travail, de faire intervenir les explications de Luigino Bruni (cf. Interview, 2011) pour mieux comprendre les considérations de Chiara sur l'économie de communion.

L'Économie de Communion (EdC) naît au Brésil le 29 mai 1991 au cours d'un voyage de Chiara Lubich, la fondatrice du Mouvement des Focolari et initiatrice dudit projet, à la communauté de Saint-Paul. Au cours de ce voyage, Chiara Lubich avertit une douloureuse contradiction: elle observe de nombreux bâtiments gratte-ciels, symbole de l'opulence capitaliste qui concerne un petit nombre de nantis, autour desquels se trouvent des cabanes de paille des banlieues de la ville de Saint-Paul, qui symbolisent l'extrême pauvreté qui afflige la grande majorité des habitants de cette ville. Cette situation d'inégalité exacerbée est, selon Chiara Lubich, la traduction réelle du modèle de développement de notre époque, ce qui n'est ni moins ni plus que le scandale du capitalisme. Luigino Bruni (cf. Interview, 2011) affirme que Chiara Lubich a eu l'intuition sur ce qui ne fonctionne pas dans ce système : ce ne sont pas les bidonvilles en soi (la pauvreté a toujours existé), mais les bidonvilles autour des gratte-ciels qui traduisent un problème de rapports entre les personnes dans le monde, c'est-à-dire, le fait qu'il y ait, d'une part, une richesse qui fait naître les

¹⁰

Certains éléments de l'historique de la naissance de l'économie de communion sont bien racontés en détail par Chiara Lubich elle-même dans ses trois discours recueillis dans son livre (Lubich, 2001). Le premier discours est celui du 29 janvier 1999 lors de la réception d'une Licence honoris causa de la part de l'Université de Piacenza (cf. *L'economia di comunione. Storia e profetia*, Città Nuova, Rome, 2001, pp. 15-28, particulièrement pp. 23-25) ; le second est au cours d'un discours tenu par Chiara Lubich le 31 mai 1999 à Strasbourg devant la Commission de relations parlementaires et publique (Commission européenne) pour son 50^e anniversaire de sa fondation (Lubich, 2001, pp. 29-36) ; le troisième discours est celui tenu à Castelgandolfo lors de l'« Ecole pour les opérateurs d'économie de communion » entre le 6 et le 9 avril 2001 (Lubich, 2001, pp. 37-48).

gratte-ciels, et d'autre part, tout juste à côté de ceux-ci, des êtres humains qui meurent de faim. La souffrance de Chiara Lubich devant cette contradiction devient encore plus intense en voyant la grande foule de pauvres au sein même de son mouvement des Focolari du Brésil, à telle enseigne que les actions sociales soutenues par ce mouvement en leur faveur devenaient toujours insuffisantes. En effet, dans ce grand pays de l'Amérique Latine, le mouvement des Focolari comptait, en 1991, à peu près 250.000 personnes parmi lesquelles, il y avait beaucoup d'indigents que le mouvement, dans sa pratique de communion des biens (qui est devenue une pratique habituelle au sein du mouvement des Focolari depuis sa naissance), ne réussit plus à en venir à bout.

Ici naît, dans l'intuition de Chiara, l'idée de créer des « entreprises de telle façon à engager les capacités et les ressources de tout le monde afin de produire ensemble la richesse pour secourir ceux qui se trouvent dans le besoin. Leur gestion devait être confiée aux personnes compétentes, capables de les faire fonctionner efficacement et en tirer les profits. Ces derniers devaient être librement mis en communion » (Lubich, 2001, pp.23-24).

De ce passage, on peut remarquer deux choses : 1) la première intuition de Chiara Lubich, devant cette situation de pénurie matérielle et relationnelle est celle de faire naître des **entreprises**, non pas des organisations sans profit ou des initiatives sociales dans les périphéries de Saint-Paul, ou d'autres initiatives du genre. De telles actions étaient déjà pratiquées par le mouvement des Focolari. Cela veut dire que, au moins pour le moment, le projet d'économie de communion est un projet d'entreprises même si différentes de celles traditionnelles. Il est aussi opportun de remarquer que rien ne dit à priori que l'économie de communion constitue un **projet alternatif au capitalisme**; 2) ces entreprises sont diverses par rapport à celles traditionnelles et cette diversité touche le cœur même de l'entreprise capitaliste: en effet, ce sont des **entreprises de communion**. Luigino Bruni (Interview, 2011) affirme qu'il s'agit d'une « mise en discussion d'une principale institution capitaliste » qu'est l'entreprise traditionnelle dans le but de changer les rapports socio-économiques. Que signifie que les profits doivent être mis en communion et qu'est-ce qu'une entreprise de communion ?

« Mettre en communion » les profits signifie pour Chiara Lubich, qu' « en partie, [ces profits devaient] être utilisés pour les mêmes finalités de la première communauté chrétienne : une partie pour aider les pauvres et leur donner de quoi vivre jusqu'à ce qu'ils trouvent un travail ; une autre partie pour développer les structures de formation des « hommes nouveaux », comme les appelle l'apôtre Paul, c'est-à-dire des personnes formées et animées par l'amour, aptes à ce que nous appelons la « culture du don » ; la dernière partie, bien sûr, pour faire avancer l'entreprise » (Lubich,

2001, p. 24). C'est cette **tripartition des profits** qui distingue formellement (même si ce n'est pas seulement cela) une entreprise de l'économie de communion d'une autre qui ne l'est pas. C'est dans ce sens que les entreprises capitalistes sont donc invitées à devenir « quelque chose de différent » ou « de communion ». En d'autres termes, les entreprises doivent continuer à être des entreprises à part entière, qui créent la richesse, qui progressent dans l'innovation, qui créent l'embauche, qui créent des produits,...mais en communion (c'est la communion qui constitue ce « quelque chose de différent »). Cela signifie qu'elles continuent leurs activités de routine comme entreprises sachant qu'elles doivent mettre en communion leurs profits selon les trois finalités ci-haut inventoriées par le projet de l'Économie de Communion. Intéressants sont les commentaires de Luigino Bruni (Interview, juin 2011) sur les trois finalités de l'Économie de Communion. En substance, il dit que la partie du profit qui est donnée aux pauvres sert à financer les projets de développement en leur faveur. Quant à la partie destinée à l'entreprise, l'idée de fond c'est que l'entreprise ne peut pas tout donner, sinon elle fermerait. Elle doit par contre grandir pour continuer à donner. Elle doit, donc se renforcer, être compétitive,... La dernière partie destinée à la formation dans la « culture du don » sert à créer des « personnes nouvelles », puisque l'économie c'est la culture, c'est la vision du monde, c'est la mentalité,...Donc, sans culture nouvelle, on ne peut pas faire une économie nouvelle.

Ces trois finalités, aujourd'hui, sont poursuivies par plus de 800 entreprises dans le monde et 7 pôles productifs¹¹ qui cherchent à vivre l'économie de cette manière, avec de nouveaux rapports de production, divers, pour un monde plus uni. L'Économie de Communion met en discussion les rapports de production traditionnels et pointe, non plus sur l'utilisation des profits, mais sur **comment naissent** les profits et sur **comment l'entreprise fonctionne**. C'est donc, un projet ambitieux puisque ce n'est pas une action philanthropique mais c'est un projet qui répond aux questions : Qu'est-ce que l'entreprise ? C'est un lieu où certaines personnes gagnent sur le travail des autres et puis le profit est en partie destiné aussi aux pauvres (l'entreprise capitaliste qui mène des actions philanthropiques) ou c'est le lieu de communion (l'entreprise selon l'Économie de Communion) ? « Donc, l'Économie de Communion défie l'entreprise (traditionnelle) à devenir quelque chose de différent (de communion) », dit Luigino Bruni.

11

Plus précisément, le projet comptait, en 2011, 840 entreprises et 7 pôles productifs, qui y adhéraient, selon le rapport d'Économie de Communion 2010/2011 (cf. ECONOMIA DI COMUNIONE, *Rapporto 2010/2011*, p.5.)

1.1.2. La Carte d'Identité et les Lignes directrices de l'Économie de Communion

Il n'y a pas que la tripartition des profits pour caractériser l'entreprise d'Économie de Communion. Le projet EdC est une réalité complexe et qui a évolué dans ses vingt-et-un ans de vie en mettant en place des instruments variés. Dans ce paragraphe, il est question de deux instruments : ce qu'on appelle la Carte d'Identité et les lignes directrices de l'Économie de Communion. Avant d'entrer dans le vif de ces thèmes, il est nécessaire de rappeler les caractéristiques essentielles d'une entreprise EdC notamment en matière de respect de la personne et du bien commun en rapport avec sa vision du monde.

Chiara Lubich (2001, pp. 25-27) indique d'autres exigences, pour qu'une entreprise soit de communion, qui se résument en cette phrase : « les entreprises d'Economie de Communion s'engagent dans tous aspects de leurs activités, à mettre au centre de l'attention, les exigences et les aspirations de **la personne** et les instances du **bien commun** » (p.25). Concrètement, les entreprises de ce type cherchent d'instaurer en leur sein un rapport respectueux, animé par un esprit de service et de collaboration entre les clients, les fournisseurs, l'administration et même envers les concurrents ; de valoriser au maximum les employés en les informant et en les associant à des degrés divers dans la gestion ; de maintenir une ligne de conduite de l'entreprise inspirée à la culture de la légalité ; de réserver une particulière attention à l'environnement de travail et au respect de la nature même en affrontant des investissements à haut risque ; de promouvoir la collaboration avec d'autres réalités entrepreneuriales et sociales présentes dans le territoire avec un regard à la communauté internationale avec laquelle elles doivent se sentir solidaires.

À côté de cela, l'Économie de Communion présente d'autres caractéristiques liées à sa **vision du monde** provenant de la spiritualité du mouvement des Focolari. Il est demandé, entre autre, aux entreprises d'Économie de Communion, d'adopter le même style de comportement que celui des membres du mouvement des Focolari dans tous les domaines de la vie sociale et donc, aussi, économique, devenant ainsi lui aussi (le domaine économique) un lieu de croissance humaine et spirituelle, d'opérer comme des entreprises à part entière avec les critères économiques et d'efficience, respectant les règles de la concurrence comme les autres (voilà pourquoi le projet est destiné avant tout plus aux entreprises commerciales qu'aux organisations sans but lucratif) ; de considérer les destinataires d'une partie des profits (les pauvres, une des trois finalités), non pas comme des assistés, mais comme des membres essentiels du projet qui vivent aux aussi la culture du don (l'Économie de Communion n'est pas une philanthropie, mais un partage, où chacun donne et reçoit avec la même dignité, selon le principe de réciprocité et la vision spirituelle de l'unité dans la multiplicité au modèle de la vie trinitaire (les trois Personnes divines en communion qui ne font

qu'un seul Dieu)). Eux aussi donnent à la communauté leurs nécessités et l'occasion aux membres de la communauté l'occasion de devenir encore plus « personnes » humaines (dans sa constitution ontologiquement relationnelle, cf. Pareyson, 1995) ; de pratiquer la tripartition des profits avec pour but principal la communion, ce qui est rendu visible par la présence des « pôles industriels » à proximité des citadelles¹² du mouvement des Focolari ou idéalement liés à ces dernières ; de considérer la présence de la Providence dans l'agir économique.

Les commentaires détaillés dans le précédent paragraphe sont résumés dans les dix points de la « **Carte d'identité** de l'Économie de Communion »¹³, une sorte de « charte » ou de « credo » que toute entreprise qui veut adhérer au projet d'Économie de Communion doit souscrire comme engagements à suivre comme feuille de route dans ses activités entrepreneuriales. En particulier, le septième point décrit les démarches et les conditions nécessaires pour qu'une entreprise adhère au projet d'Économie de Communion : « La demande d'adhésion à l'EdC de la part des individus ou des institutions doit être adressée à la commission locale qui l'autorise si les conditions nécessaires sont remplies à savoir : a) un engagement sérieux de la part de l'entrepreneur à commencer un processus de communion avec la commission locale et avec tout le mouvement EdC local et international, non seulement comme individu mais, en cas d'un entrepreneur, aussi comme expression de la communauté entrepreneuriale ; b) le partage des finalités du projet et du charisme de l'Unité dont l'EdC est l'expression ; c) l'ouverture à destiner les profits de l'entreprise selon les trois finalités du projet qui sont : 1) aide concrète aux pauvres 2) la formation des « hommes nouveaux », 3) le développement de l'entreprise et/ou distribution aux membres ; d) inspirer sa gouvernance entrepreneuriale à la fraternité, selon le document « Lignes pour conduire une entreprise EdC »¹⁴ ; e) entendre et vivre le rapport avec les personnes en situation d'indigence sur un plan de substantielle dignité, respect, égalité, réciprocité et de communion ; f) concevoir son entreprise comme et/ou action comme un lieu pour réduire l'indigence, la misère et l'injustice, que

¹²

Chiara Lubich (2001, p.13) conçoit deux types de Cité : la cité céleste et la cité terrestre. La première concerne les « citadelles du mouvement des Focolari », qui sont constituées par des structures du Mouvement : les focolari, les familles, les « noyaux » de volontaires, les unités des gen (groupes des jeunes du mouvement), les Centres Mariapoli (lieux de formation du mouvement des Focolari). La cité terrestre, par contre, est celle que doit concerner les « pôles industriels », constitués par les entreprises et les autres activités sociales.

¹³

FERRUCCI, A., « La Carta di Identità di EdC » [en ligne]. Disponible sur : « <http://www.edc-online.org/it/impresa/la-carta-didentita-edc.html> » (consulté le 22 juillet 2012).

¹⁴

FERRUCCI, A. « Linee per condurre un'impresa EdC », *Notiziario EdC*, n°28, [en ligne]. Disponible sur : « <http://www.edc-online.org/it/pubblicazioni/notiziario-edc/n-28/516-le-nuove-linee-per-condurre-unimpresa-di-economia-di-comunione.html> » (consulté le 22 juillet 2012)

ce soit dans son contexte local ou au niveau global ».

À propos des Lignes directrices d'une entreprise qui, par libre choix, adhère au projet d'Économie de Communion, ce à quoi elle s'engage est contenu dans un texte dont le titre est : « **Lignes** pour conduire une entreprise d'Économie de Communion » (Ferrucci, 2008). Le texte a été présenté en décembre 2008. Il s'agit d'un texte de 1997 révisé lors d'une conférence internationale de l'EdC en novembre 2007. Depuis cette année (1997) donc, les entreprises de l'EdC suivent une certaine ligne de conduite dont l'objectif est de les aider à continuer à être fidèles, durant leurs activités de routine, à l'inspiration initiale pour laquelle le projet est né, mais aussi, pour rendre visible les effets de la logique de communion dans la vie entrepreneuriale. À travers ces lignes directrices, il apparaît clairement l'identité et les principes d'organisation de l'entreprise EdC, ainsi que leur particularité. L'introduction du texte énonce les objectifs et les grands traits caractéristiques : la promotion d'une « vision de l'agir économique » centrée sur la « promotion intégrale de la personne et de la société », « à travers des actions et des comportements inspirés à la fraternité ». Ce nouveau agir économique se traduit en « un constant respect et une pleine valorisation de la dignité de toutes les personnes concernées dans la vie de l'entreprise : travailleurs, clients, fournisseurs ou prêteurs ». Le même respect et valorisation sont réservés aux rapports des entreprises EdC avec « la société civile et l'environnement naturel ». Le même passage précise que « l'Économie de Communion opère pour stimuler le passage de l'économie et de la société entière de la culture de l'avoir à la culture du don et de la fraternité universelle ». L'adhésion au projet EdC est libre et comporte l'engagement à observer scrupuleusement les lignes-guide proposées par le projet.

La suite du texte énumère en détail les dispositions et les comportements que les composantes de la réalité d'une Entreprise d'Économie de Communion doivent avoir pour maintenir fidèlement les objectifs à l'origine du projet EdC. Voici les points principaux de ce document :

1) Entrepreneurs, travailleurs et entreprises

a) Les entreprises :

-dans leur mission entrepreneuriale : la communion comme valeur fondamentale

-techniques et solutions dans l'organisation: tenir compte de l'efficience, de la participation à la décision et de l'esprit de groupe

-fonctions et positions dans l'organisation : dans l'esprit de service

-style de direction : participatif, transparent et relationnel

b) « La personne humaine est au centre de l'entreprise » : tout en valorisant les capacités, les compétences, les talents,...de chacun des travailleurs, une attention particulière doit être donnée à celui qui se trouve en difficulté.

c) Décisions d'investissement : en respectant l'équilibre économique et financier de l'entreprise. Les priorités sont données aux initiatives favorisant la création de nouvelles activités et de nouveaux emplois.

d) La gestion de l'entreprise vise l'obtention des profits à destiner selon les trois finalités (tripartition des profits) du projet EdC à parts égales.

2) Le rapport avec les clients, les fournisseurs, les prêteurs, la société civile et les sujets externes

« L'entreprise s'engage à fournir les biens et les services utiles et de qualité, aux prix équitables, en prêtant une particulière attention aux exigences explicites et implicites des clients. Les membres de l'entreprise s'engagent avec professionnalisme pour construire et renforcer de bonnes et ouvertes relations avec les clients, les fournisseurs et la communauté du territoire dans lequel ils opèrent ». L'entreprise maintient le même comportement loyale envers les entreprises concurrentes : s'abstenir de nuire à l'image des autres entreprises, leur montrer la disponibilité à collaborer et aider,...Cela permet de construire un capital immatériel de rapport d'estime et de confiance très important avec les sujets externes dont l'administration publique.

3) Éthique

L'entreprise EdC s'engage à œuvrer toujours dans la légalité et à faire tout pour changer les lois qu'elle retient dangereuses pour le bien commun. Elle est correcte quant à la qualité, mais aussi fidèle dans les contrats et évalue les effets de ses produit sur le bien-être des personnes et de l'environnement.

4) Qualité de vie et de production

-efforts pour devenir « communauté » : c'est l'ultime finalité de l'entreprise EdC. Pour ce faire, des rencontres périodiques pour faire le point sur la qualité des rapports interpersonnels ainsi que dialoguer sur les problèmes qui surgissent. L'EdC est convaincue que cela produit des effets positifs sur l'entreprise et sur les membres.

-« La santé et le bien-être de chaque membre de l'entreprise sont objet d'attention, avec un regard spécial à celui qui a des nécessités particulières ». À cet effet, au travail sont assurées les normes de sécurité et les conditions d'illumination, de ventilation, de bruit,...adéquates, mais aussi on cherche d'éviter la surcharge des horaires.

5) Harmonie dans les lieux de travail

« L'objectif est celui de créer un lieu de travail caractérisé par un climat relationnel détendu et amical et fondé sur le respect, la confiance et l'estime réciproque ». Pour cela, les structures d'organisation et de gestion de l'entreprise sont pensées de manière à promouvoir tant le travail de groupe que les initiatives individuelles. Par exemple, les locaux de l'entreprise toujours propres et

accueillants, de façon que cette harmonie mettent à l'aise les clients, les propriétaires et les fournisseurs. Ce style les contaminera et ils se sentiront comme obligés de le copier dans leurs milieux de travail.

6) Formation et instruction

Dans l'entreprise EdC règne une atmosphère d'entraide, de soutien réciproque, de respect et de confiance entre les membres de façon à ce que ces derniers mettent librement à disposition des autres leur savoir-faire. Cela constituera aussi un critère de sélection de son personnel (pour maintenir ce climat). En plus, l'entreprise s'engage, dans la mesure du possible, à soutenir la formation professionnelle et la formation à culture de communion de son personnel et des jeunes intéressés au projet.

7) Communication

L'entreprise EdC s'efforce pour qu'il y ait un « climat de communication ouvert et sincère, qui favorise l'échange d'idées à tous les niveaux de responsabilité ». En particulier, l'ouverture doit être réservée aux sympathisants du projet et aux intéressés à la culture du don qui désirent contribuer d'une manière ou d'une autre.

Pour ce faire, elle adopte des instruments de rendement de compte périodique qu'on appelle « le bilan social » à mettre à disposition des intéressés.

L'entreprise EdC, à travers les moyens modernes de communication, reste en contact avec d'autres entreprises tant au niveau local qu'au niveau international, avec lesquelles elle est invitée à maintenir « un esprit de soutien réciproque et de solidarité ».

Avant de conclure sur ce point, un retour sur les principales sources d'inspirations du projet d'Économie de Communion ainsi que quelques observations (qui seront plus claires au fur et à mesure qu'on avance dans la recherche) semblent nécessaires pour éclairer le plus possible qui y voit une certaine confusion. **Premièrement**, Chiara Lubich elle-même déclare maintes fois qu'elle n'avait aucune intention de créer une nouvelle théorie économique. Ainsi, dit-elle, « en la proposant [l'Économie de Communion], je n'avais certainement pas en tête une théorie. Je vois, toutefois, qu'elle a attiré l'attention des économistes, sociologues, philosophes et chercheurs d'autres disciplines, qui ont trouvé en cette nouvelle expérience et dans ses idées et catégories, des motifs d'intérêt qui vont au-delà du mouvement dans lequel elle s'est historiquement développée » (Lubich, 2001, p. 27). On peut donc affirmer sans risque de se tromper que la principale source d'inspiration de l'EdC est avant tout **spirituelle et charismatique**. Cette affirmation est aussi soutenue par la même Chiara Lubich (2001) et confirmée par Bruni (2006, 2007, 2010). Concrètement, Chiara développe son idée d'Économie de Communion à partir d'inspirations bibliques (notamment *Act 4, 32-34 ; Cor ; Gv 17, 21*) et du Magistère de l'Église (notamment les Encycliques sociaux en

général, et *Centesimus annus* (1991), en particulier). Le passage des Actes des apôtres raconte la vie de la première communauté chrétienne et indique qu'ils avaient « un seul cœur et une seule âme et aucun ne disait sien ce qui lui appartenait et tout était mis en communion entre eux.... Il n'y avait aucun indigent parmi eux ». Ce passage a toujours inspiré les sociétés. On peut penser à la communauté de Qumran, aux saint-simoniens, pour ne citer que ceux-là, qui prônaient le retour à la vie de la première communauté chrétienne. De l'enseignement du Pape Jean-Paul II, dans l'encyclique *Centesimus annus*, Chiara Lubich fait sien et de son Mouvement « l'aspect économique et social » qui souligne la « communion », une valeur que le Mouvement des Focolari pratiquait il y avait déjà 47 ans. L'Économie de Communion donc, selon Chiara Lubich (2001), s'insère parmi d'innombrables œuvres sociales du Mouvement des Focolari dans le monde et se présente comme une « expression authentique de la spiritualité de l'unité dans la vie économique [qui] peut être compris dans son entièreté et complexité seulement s'il est inséré dans la vision que telle spiritualité a de l'homme et des rapports sociaux » (Lubich, 2001, p.23). Voilà, donc pourquoi l'économie de communion naît au Brésil et non ailleurs : là le mouvement des Focolari est enraciné et diffus dans tous les États qui le composent depuis 1958. **Deuxièmement**, il y a **d'autres sources d'inspiration** de l'Économie de Communion : ses racines peuvent être principalement identifiées en trois catégories : 1) dans l'expérience de vie des premiers membres du Mouvement des Focolari à Trente (Italie) pendant la deuxième guerre mondiale. Pendant ce moment difficile, Chiara Lubich et ses compagnes vivent l'idéal de l'unité et de communion entre elles et envers les personnes en détresse autour d'elles¹⁵ ; 2) dans le charisme franciscain : en témoigne le changement de prénom de Silvia Lubich à Chiara Lubich, rappelant Chiara, une des figures féminines fondatrices du mouvement franciscain; 3) dans la tradition coopérative trentaine dans laquelle Chiara a grandi. La région de Trente est réputée depuis longtemps pour son attachement à l'entrepreneuriat coopératif et Chiara Lubich s'en est inspirée en fondant le mouvement Focolari et le projet EdC. On peut par ici se demander pourquoi elle n'a pas opté pour la coopérative en choisissant de se retourner vers l'entreprise de type capitaliste. Il semble, de ce fait, que le projet EdC ne se présente pas comme une alternative au capitalisme, même si elle ne s'identifie pas parfaitement avec ce dernier. Il semble être un projet qui se cherche encore au-delà d'expériences entrepreneuriales qu'on a connues jusqu'ici. **Troisièmement**, on peut signaler une curiosité qui confirmerait l'idée que d'alternative au capitaliste l'Economie de Communion n'en constituerait une. C'est notamment le fait que la fondatrice du Mouvement Focolari, dans sa spontanéité, a lancé l'idée de créer « **des entreprises** »,

15

Mouvement des Focolari, « Gli inizi/Movimento dei Focolari » [en ligne]. Disponible sur: « <http://www.focolare.org/it/chiara-lubich/chi-e-chiara/gli-inizi/> » (consulté le 17 juin 2012).

avec pour objectif principal, la réduction de la misère des brésiliens et du monde. Cette proposition a sonné chez certaines personnes comme une voix prophétique à l'endroit de tout homme frustré par le système économique en place à contribuer pour un monde meilleur. C'est ainsi que, du Brésil, naissent de nouvelles entreprises, pendant que celles déjà existantes se transforment pour fonctionner selon les indications du projet EdC. Aujourd'hui, 840 entreprises réparties sur tous les continents adhèrent aux valeurs du projet EdC, selon le récent rapport 2010/2011¹⁶.

À côté de cette parenthèse sur les sources d'inspirations et quelques observations conclusives, on peut conclure ce premier point sur la définition de l'EdC. Comme on peut bien remarquer, cette approche de dire ce qu'est l'Économie de Communion à partir du contexte de sa naissance et de son évolution pratique sur le terrain se préoccupe de présenter ce projet le plus en détails, et donc, le plus complet possible (connaissant les difficultés qu'on rencontre pour définir une réalité aussi complexe), ce qui représente un intérêt particulier puisqu'on découvre, non seulement l'EdC comme projet, mais aussi le contexte, les causes et les finalités de son existence. La tripartition des profits, la Carte d'Identité et les lignes directrices de l'EdC en sont quelques-uns des éléments qui disent ce qu'est l'EdC comme faits concrets sur le terrain depuis sa fondation jusqu'aujourd'hui. Cependant, l'EdC n'est pas seulement un ensemble de faits des milliers d'entrepreneurs liés à la spiritualité du Mouvement des Focolari qui s'efforcent à vivre quotidiennement la communion dans leur réalité entrepreneuriale. Elle est aussi « idée » ou théorie. En plus, quand bien même on restait sur le niveau des faits (comme dans ce paragraphe), une définition synthétique qui dit facilement ce qu'est l'EdC sans passer par l'historique de sa naissance s'impose.

I.2. L'Économie de communion comme pratiques et comme idées

D'autres penseurs optent par d'autres voies pour définir l'Économie de Communion. C'est le cas de Gui Benedetto, un autre économiste épris de la cause de l'Économie de Communion, qui définit cette dernière sur deux niveaux : au niveau pragmatique, c'est-à-dire, en considérant les faits découlant de plus d'une vingtaine d'années de vie et d'activités sur le terrain, qui dégage une certaine notion de ce qu'est l'économie de communion et au niveau théorique, c'est-à-dire un certain ensemble d'idées qui s'est progressivement constitué grâce aux contributions des chercheurs dans ce domaine. Gui Benedetto (2009) esquisse cette méthodologie de définir l'Économie de Communion

¹⁶

ECONOMIA DI COMUNIONE, *Rapporto 2010/2011*, p.5.

pour répondre au besoin d'une définition synthétique facilement compréhensible, mais il a dû en présenter plusieurs selon les orientations qu'il leur a données (comme faits ou comme idées). L'explication à cette multiplicité de définitions reste la richesse et la complexité de la réalité EdC.

Sur le plan pragmatique, c'est-à-dire, des faits, on peut dire que l'EdC est ce qu'il a été ou produit pendant ses vingt-et-un ans de vie et d'expérience active. En effet, au cours de cette période, l'EdC a réalisé un bon nombre d'activités : « des centaines d'entreprises (plus précisément, 840, cf. *Rapporto* 2010/2011), des profits mis en communion pour certains milliards d'euro, des milliers de personnes en difficulté économique aidées à garantir à soi et aux siens une vie meilleure (plus ou moins comme ce qui se pratiquait à Speenhamland (1795-1834) (cf. Polanyi, 1944), où les pauvres ou les sous-salariés étaient aidés (payés) suivant les besoins réels de toute la famille), des dizaines de milliers de tous les continents [sont] impliqués dans un style de gestion caractérisé par la collaboration, à l'ouverture à l'autre, à la communion, avec l'effet de conférer une nouvelle dignité aux rapports de travail, de collaboration ou d'affaires » (p. 23). Ce sont ces faits qui font éloigner l'expression d'Économie de Communion de l'amalgame de beaucoup d'autres initiatives pilotées même par des personnes très sensibles aux problèmes de l'humanité, mais dont les retombées dans la réalité vitale sont presque nulles.

Toutefois, cela ne constitue qu'un point de départ pour justifier l'intérêt qu'il y a à comprendre le projet de l'EdC. Il faut, cette fois-ci, procéder en se demandant dans quel sens le concept « économie » est utilisé dans l'expression « Économie de communion ». En d'autres termes, s'agit-il de l'économie comme faits économiques, organisationnels ou comportementaux ou comme d'idées (théorie) ?

Si on considère le terme « économie » dans le sens de « faits économiques », l'expression « Économie de communion » pourrait avoir trois types d'extensions interprétatives : 1) un nouveau principe d'organisation d'un système économique ou d'un secteur productif. L'expression « Économie de Communion » se place au même niveau conceptuel des autres expressions, telles que « économie de marché », « économie planifiée » ou « économie participative » ; 2) toutes les activités économiques, même informelles, qui s'inspirent à la « culture de don », c'est-à-dire, qui pointent à réaliser la « communion » (définition plus large); 3) l'ensemble d'organisations privées qui explicitement s'inspirent à la « culture de don » et qui s'efforcent à réaliser, que ce soit en leur sein, que ce soit avec leurs interlocuteurs externes, des rapports de communion. Dans cette troisième version, deux interprétations sont possibles : a) l'Économie de Communion inclurait seulement les entreprises dont les propriétaires et leurs employés s'efforcent à obtenir des profits à partager selon le schéma des « trois tiers » ; b) elle inclurait aussi d'autres organisations dont le but pourrait ne pas être celui de produire des profits à mettre en communion, peut-être pour le fait que

ces bénéfiques ont déjà été transférés aux bénéficiaires sous formes de prix ou de traitement de faveur. Gui (2009) donne l'exemple d'organisations qui décident de favoriser le démarrage des activités productives ou commerciales dans les zones plus pauvres de la Terre (la Solidar Capital de Solingen en est une) ou de faciliter la commercialisation de certains produits comme stratégie d'aide au développement. Pour toutes ces conceptions d'Économie de Communion, l'élément transversal est que la réalité de l'Économie de Communion demande un environnement de réciprocité de l'amour (ou fraternité).

Si, par contre, le terme « économie » est orienté dans le sens d' « idées » ou de théories, l'expression « Économie de Communion » signifie « une manière de penser la vie sociale et l'activité économique, en particulier, qui souligne la « communion » entre les personnes comme caractéristique cruciale et le terme-clé de l'économie elle-même » (p. 24). Se basant sur cette définition, l'EdC se place au même niveau que les expressions comme « économie évolutive » ou « économie relationnelle ».

En termes récapitulatifs, l'auteur Gui (2009) croit qu'il serait prématuré, à l'état actuel du projet d'Économie de communion, de le considérer comme un nouveau principe inspirateur de tout système économique ou productif (première extension interprétative). Il est sage d'aller doucement tout en considérant ce projet comme une « grande ambition prophétique et providentielle » dont personne ne peut imaginer la portée dans l'immédiat¹⁷. Cela dit, il n'est pas dit qu'un jour les faits espérés s'avèreront dans la réalité. Par contre, l'expression « Économie de Communion » rime bien avec la deuxième interprétation, celle plus large l'approchant de toutes ces activités économiques, même informelles, qui s'inspirent à la « culture du don ». Cette définition a le mérite d'être inclusive et implique que toutes les entreprises nées dans le cadre du projet d'Économie de Communion ou celles qui librement y adhèrent en donnant les deux tiers pour la communion peuvent être appelées « des entreprises d'Économie de communion » ou « entreprises de Communion », etc. S'agissant de la troisième interprétation, la deuxième version semble meilleure (vu la variété d'organisations qui se reconnaissent réellement dans le projet). En effet, elle inclut aussi ces organisations qui, tout en s'inspirant à la « culture de don », ne donnent pas (explicitement) les deux tiers du profit pour la communion. La réalité sur le terrain montre que les expériences des organisations de ce type seront encore plus nombreuses et il serait erroné de ne pas les considérer comme partie du projet qui, encore aujourd'hui, cherche son vrai visage. En ce qui

17

Je pense à son origine spirituelle et charismatique. D'ailleurs, sa fondatrice, Chiara Lubich (2001), intitule son livre, *L'economia di comunione: Storia e profezia* (L'économie de communion : histoire et prophétie, c'est ma trad.), ce qui veut dire qu'elle considère le projet EdC, non seulement comme l'œuvre de la Providence (cf. note 2), mais aussi comme une Prophétie.

concerne la définition de l'Économie de Communion sur le plan des « idées » (théorie), on peut rappeler que le travail en ce sens est suffisamment avancé. Sur le site du projet d'Économie de Communion et du Mouvement des Focolari¹⁸, sont disponibles des informations sur les contributions académiques sur ce thème. On compte aujourd'hui plus de 130 mémoires et thèses sur l'Économie de Communion, dans plusieurs disciplines et dans plusieurs pays. Plusieurs conférences, séminaires et publications sont régulièrement préparés et se déroulent chaque année dans les principales langues internationales à savoir : l'anglais, l'espagnol, le français, le portugais et l'italien. Cette question était bien présente dans le projet que Chiara Lubich avait en tête au fur et à mesure que le projet aller de l'avant (au moins vers la fin des années 1990). La preuve se trouve dans sa lettre du 7 mai 1998 à la *Mariapoli* de Araceli (proche de Saint-Paul, Brésil)¹⁹ dans laquelle elle insiste sur la nécessité d'élaborer une théorie économique basée sur la communion et la « culture du don ».

La simple évocation de la question de la théorie économique de communion suffit aux fins de définition assignées à ce point. Cette question sera débattue en long et en large dans le deuxième chapitre, à côté des faits concrets des réalités entrepreneuriales de l'EdC. Le point suivant est pour le moment consiste chercher de comprendre ce qu'est l'EdC par rapport à d'autres réalités économiques, certaines d'entre elles d'expériences séculaires, mais dont la renaissance fleurissante peut se situer dans les années 1970. Beaucoup d'économistes (Bruni, Porta, Zamagni, ...) pensent qu'il s'agit d'une renaissance de l'économie civile, semblables à celle italienne (et européenne) du 15^e et 18^e siècle, dans laquelle s'insère aussi l'EdC (qui semble rassembler les caractéristiques des unes et des autres, sans s'identifier avec aucune d'entre elles).

18

Respectivement : www.edc-online.it (qui renvoie ensuite sur le site : www.ecodicom.net) et www.focolare.org.

19

LUBICH, C., « Dare la dignità ad una vocazione », Recueil du *Notiziario « Economia di comunione. Una cultura nuova » (1994-2004)*, Quaderni di Economia di comunione, n°1, AIEC, Gênes, 2004, p.35.

II. Positionnement de l'Économie de communion par rapport à d'autres réalités économiques plus ou moins alternatives

L'entreprise de l'EdC, tout étant née au Brésil, présente pas mal d'affinités avec d'autres expériences alternatives à l'économie capitaliste. Or, nombre d'initiatives économiques qui se définissent comme alternatives au capitalisme relèvent du secteur de l'économie sociale et solidaire, dans la version française ou de l'entreprise sociale européenne en général. C'est pour cela qu'il est impératif de confronter son projet entrepreneurial avec ces dernières. Mais, si, au cours des dernières années, l'économie sociale s'est orientée vers des organisations qui mixent sociétés de personnes et société de capitaux sans nécessairement perdre son identité, il convient de signaler la contribution critique apportée par l'économie solidaire, dans les années 1980, qui permet à cette dernière de se présenter désormais comme projet alternatif au capitalisme.

Cependant, l'idée d'une économie alternative à l'économie capitaliste émerge dans l'entrepreneuriat social, un mouvement au sein du capitalisme même au cours des années 1990 aux États-Unis d'Amérique, avant de se propager dans le monde et influencer l'entreprise sociale européenne. Néanmoins, il s'agit là d'une lueur d'une économie alternative (ses premières intuitions encore implicites) qui est née dans ce mouvement grâce à ses pratiques révolutionnaires par rapport aux pratiques capitalistes pures (on peut penser à la logique de profit non plus orienté à la rémunération du capital ou de l'entrepreneur mais donné (l'idée de don) aux organisations qui produisent la valeur sociale) mais sans que ce soit sa perception intentionnellement programmée. En effet, l'entrepreneuriat social est bien conscient de ne pas être un projet alternatif au capitalisme et d'en être l'extension (c'est notamment l'affirmation de Mohamed Yunus en parlant de son *social business*). Ce sont ces intuitions (le don, la non rémunération du capital, la réalisation d'objectifs sociaux, l'altruisme, la philanthropie, ...) qui guideront les promoteurs de l'entreprise sociale de style européen.

II.1. L'EdC par rapport à l'entrepreneuriat social ou organisations *nonprofit* américaines

C'est aux États-Unis d'Amérique des années 1990 qu'émerge le concept d'entreprise sociale. La première activité en ce sens est le lancement de l'« Initiative Entreprise Sociale » (*Social Enterprise Initiative*) de la Harvard Business School, en 1993. D'autres universités (Columbia, Berkeley, Duke, Yale, New York, ...) et fondations ont suivi l'exemple en mettant sur pied des programmes de formation et de soutien des entreprises sociales et des entrepreneurs sociaux. Mais

la signification d'entreprise sociale reste vague et équivoque. Defourny et Nyssens (2010), à la suite de Dees et Anderson (2006) distinguent deux grandes écoles : l'école des ressources marchandes et celle de l'innovation sociale. La première école, elle-même, distingue deux types de générations. La première génération conçoit l'entreprise sociale comme l'ensemble d'activités économiques marchandes des organisations sans but lucratif ayant pour but de financer leur mission sociale. La seconde génération, quant à elle, étend la notion d'entreprise sociale à toutes les organisations à but lucratif et non qui déploient une activité marchande pour une finalité sociale.

On peut expliquer la cause de l'émergence de l'entreprise sociale aux États-Unis par le contexte d'expansion d'organisations dites *nonprofit*, en ce moment-là. En effet, les années entre 1970 et 1990, ces types d'organisations connaissent un essor considérable en termes de PIB et d'emplois. Parmi les raisons de son rapide développement, il y a certainement le contexte américain où le secteur public est historiquement presque absent dans l'octroie de biens et services sociaux, laissant une place vacante pour ces organisations privées sans but lucratif, alors que de l'autre côté, les besoins sociaux sont immenses surtout dans le secteur des services à la personne. A la longue, ces organisations se rendent compte de l'impossibilité de faire face à l'augmentation de la demande de services sociaux de la part de la communauté et des personnes fragiles, ainsi qu'à l'augmentation des coûts de fonctionnement, et décident de changer de stratégies. C'est ainsi qu'elles optent pour les activités productives de type continu et la vente de certains des biens et services ainsi que de certains instruments susceptibles de générer des ressources financières afin de satisfaire les besoins de leurs communautés et de certains de leurs membres en situation nécessitante.

Dans les paragraphes suivants, il sera question d'explorer le contenu des deux écoles qui ont caractérisé l'approche américaine de l'entreprise sociale ainsi que la tentative de caractérisation commune, avant de confronter l'entrepreneuriat social américain avec le projet de l'Économie de communion.

II.1.1.L'entreprise sociale selon l'école des ressources marchandes en comparaison avec le projet de l'Économie de communion

a. L'entreprise sociale selon l'École marchande

Comme déjà annoncé précédemment, l'école des ressources marchandes a connu deux différentes générations.

La première génération d'entrepreneuriat social, celle que Skloot²⁰ (1983) appelle

²⁰ Skloot (1983), cité par CRIVELLI, L., GUI, B., « Le imprese di Economia di Comunità sono anch'esse imprese sociali? », in: *Imprese sociali*, n.3, EURICSE, Luglio-Settembre 2009, Trento, p.24.

« *nonprofit entrepreneurship* » avant de prendre la dénomination de « *Social Enterprise School* » dans le livre de Dees et Anderson (2006), opte pour le lancement des activités productives et commerciales afin de générer des ressources financières à même de satisfaire les besoins des personnes nécessiteuses. Le concept d'entreprise sociale couvre les activités économiques marchandes déployées par les organisations privées non lucratives au service de leur mission sociale (Skloot, 1987 ; Young et Salamon, 2002). Selon cette première génération de travaux, les entreprises de ce type doivent, en premier lieu, se focaliser sur les capacités de produire un surplus du marché (*earned income*), pour, en second lieu, pouvoir soutenir leur mission d'organisations *nonprofit*. Cela répond aux problèmes de financement des organisations *nonprofit*. Ces organisations ont des difficultés à se faire financées par le secteur privé et public (Kerlin, 2006) et trouve dans l'entreprise sociale la réponse providentielle à ces problèmes.

La seconde génération de l'école des ressources marchandes étend la notion d'entreprise sociale à un vaste éventail d'organisations, qu'elles soient à but lucratif ou non lucratif, pourvu qu'elles effectuent une activité marchande en vue d'une finalité sociale (Austin et al., 2006). Le concept d'entreprise sociales peut être appliquée indifféremment à des activités marchandes, à une combinaison de méthodes de gestion du secteur privé à but lucratif (Emerson, Twersky, 1996) , mais aussi à certaines initiatives des sociétés commerciales qui s'inscrivent dans le cadre de la « responsabilité sociales des entreprises ». La notion de *social business* de Yunus peut être rangé dans cette seconde génération, d'autant plus qu'elle recouvre les entreprises, quelque soit leur statut, qui doivent couvrir leur coût par des ressources marchandes. Il s'agit de sociétés formées par les investisseurs mais ces propriétaires ne perçoivent aucun profit, vu que l'entièreté de ces profits est réinvestie dans l'entreprise au service de la mission sociale. Le modèle de *social business* est basé sur la fourniture de biens ou de services à un nouveau segment de marché de grandes entreprise du sud du monde, c'est-à-dire, aux clients les plus pauvres.

Selon l'école des ressources marchande, l'entrepreneur social doit être un excellent dirigeant et manager capable de réaliser des activités commerciales à haut rendement économique tout en prêtant attention à ne pas mélanger la logique du *business* avec les finalités sociales. La dimension des valeurs de ce type d'entreprise est seulement indirecte et réside dans le fait que la finalité des profits n'est pas la rémunération du capital ou de l'entrepreneur, mais dans le don de ces derniers aux organisations qui produisent la valeur sociale. Cette transformation n'est pas sans conséquence par rapport aux objectifs primordiaux de l'organisation *nonprofit* (qui sont essentiellement constitués par des activités ayant pour finalités sociales, morales, altruistes, éducatives, philanthropique,...ainsi que le non bénéfice direct des fondateurs et fournisseurs des capitaux aux profits éventuellement perçus par l'organisation. Cela n'empêche pas que ces organisations puissent

mener des activités commerciales, pourvu qu'elles soient à finalités sus-mentionnées). La première conséquence serait l'exclusion de certains membres du groupe dont les activités, pourtant faisant parties des objectifs de départ, ne rapportent pas assez d'argent. Il y a aussi risque de distraction du management de l'organisation dans la poursuite de sa mission primordiale (essentiellement sociale et non le profit).

b. *En comparaison avec l'Économie de communion*

L'entreprise EdC ressemble beaucoup à l'entreprise sociale définie par la *Social Enterprise School* (américaine) au moins pour deux motifs. D'abord pour le contexte d'émergence semblable, la fonction instrumentale du choix de l'activité productive ayant pour finalité ultime de remédier à la pénurie des biens matériels, ensuite. Mais aussi, ne manque-t-il pas de différences.

En effet, les deux types d'entreprises voient le jour dans un contexte de manque de ressources devant un nombre élevé de personnes en situation de besoin d'aide. La communion des biens vécue de façon individuelle par les membres du Mouvement des Focolari ne suffisait plus pour aider les indigents de la communauté devenue nombreuses et étendue sur les cinq continents. Le deuxième motif c'est que le choix de l'entreprise comme remède à cette pénurie de ressources et de moyens est une option instrumentale pour cet objectif bien précis. Il y a, au sein de l'entreprise EdC, une nette distinction entre le moment productif (confié aux entreprises EdC) et le moment distributif des gains (confié aux canaux institutionnels du Mouvement et des centres éparpillés à travers le monde).

Au regard de ces deux points de ressemblance entre les deux types d'entreprises, Serge Latouche (2003), après avoir défini l'EdC comme « une expérience qui renoue..de façon quasi caricaturale, à un siècle de distance, tant avec la réflexion de « l'économie politique chrétienne » qu'avec la pratique du **patronat philanthropique** »²¹, en déduit que « le projet (EdC) ne touche [donc] pas vraiment l'économie en son cœur productif (...) ce n'est que dans un second temps que la morale évangélique ou la solidarité humaine laïque interviennent, avec la mise en commun du profit (...) Il en résulte que le message évangélique ne touche absolument pas le fonctionnement du marché ni ses logiques »²². Benedetto Gui, l'un des penseurs de l'EdC, s'en défend en disant qu'il serait très réductif de limiter l'Entreprise EdC à cette description qui tend à l'homologuer à l'entreprise sociale nord-américaine de première génération (uniquement philanthropique). Il dit en

²¹ LATOUCHE, S., *Justice sans limites*. Le défi de l'éthique dans une économie mondialisée, Fayard, Paris, 2003, pp. 80-81.

²² LATOUCHE, S., *Ibid.*, pp. 80, 82, 83.

substance que la réalité EdC est bien au-delà de comment elle est perçue par Latouche et se présente comme un projet capable de dépasser les limites actuelles du capitalisme et de proposer une solution radicale aux problèmes sociaux et de justice globale.

Qui est plus convainquant que l'autre ? Latouche ou Gui ? Dans cette polémique, il y a d'une part le scepticisme naturel des scientifiques quand émerge une nouvelle pensée qui prétend être une nouveauté (l'émergence de l'EdC a été regardée avec prudence par les économistes, peut-être, à cause de l'insuffisance théorique de ce projet dans ses débuts), mais aussi il s'agit d'une question pour comprendre la nouveauté radicale du projet de l'Économie de communion par rapport à la théorie économique dominante. Gui a raison de dire que l'EdC ne peut pas se réduire à ces autres organisations *nonprofit* à caractère philanthropique. Néanmoins, il n'est plus explicite. Luigino Bruni (Interview, juin 2011) répond de manière plus ou moins exhaustive à la question de Latouche. Bruni fait remarquer que Chiara Lubich remarque, dans le scandale du capitalisme (présences de bidonvilles pauvres à côté des gratte-ciels) de la ville de Saint-Paul (mai 1991, Brésil), un problème de relations dans le système capitaliste. Il comprend que, pour changer ce qui ne marchait pas, il fallait créer de « entreprises différentes » avec comme particularité la **pratique de la communion**, cette dernière rendue explicite par la tripartition des profits. Mais, la catégorie de communion implique aussi, l'introduction de **nouveaux rapports de production** dans l'entreprise, pas seulement au niveau de la distribution des profits (leur utilisation), mais surtout, au niveau même de la production (comment sont produits les profits et comment fonctionne l'entreprise). L'entreprise n'est plus seulement un lieu de production et d'efficacité mais aussi un lieu de communion, c'est-à-dire de relations interpersonnelles, de solidarité, de don gratuit, d'amour,... Bruni et Zamagni (2004) affirment que l'amour (charité) ne peut plus continuer à être perçu comme une valeur privée à pratiquer hors du marché, mais comme partie intégrante d'une normale vie économique. Ils partent d'un exemple d'un employé d'une entreprise en Philippines, qui a été atteint par un problème de vue qui pouvait lui coûter un licenciement, mais qui a été traité sagement et humainement par les responsables de l'entreprise, lui permettant de continuer un autre travail dont il était capable dans une autre filiale tout près de lui. Cet employé a gagné sa dignité en tant qu'individu et en tant que père de famille, mais aussi l'entreprise a gardé son travailleur qui était capable de faire autre chose. Ainsi, concluent-ils : « L'Économie de Communion introduit le concept de don-gratuit (*free-gift*) et de communion à l'intérieur du marché et représente un jalon pour un marché multidimensionnel : pas seulement [donner] la place à l'efficacité, mais aussi [donner] une place dans lequel pratiquer la culture de la réciprocité, la culture de l'amour et de la fraternité » (p. 7).

C'est cela la nouveauté radicale de l'EdC : changer les rapports de production, défier l'entreprise traditionnelle à devenir « quelque chose de différent » moyennant la pratique de la

communions, se manifestant, non seulement dans la tripartition des profits, mais aussi, en mettant en pratique toutes les exigences de la « culture de don et réciprocité » (comme par exemple, la mise en pratique de la Carte d'Identité et des Lignes directrices de l'Économie de Communion). Il est, donc évident que l'EdC est plus que la philanthropie américaine. La logique philanthropique est celle de se servir d'abord et puis, après, aider « aussi » les pauvres (si quelque chose est excédentaire). Le pauvre reste un bénéficiaire externe à aider sans contrepartie (si on peut), alors que l'Économie de Communion, le pauvre est membre de la communauté qui pratique la culture du « don » de façon réciproque (même dignité que les autres). Par exemple, à un mendiant, les philanthropes donnent du pain et sont laissés sur eux-mêmes dans un anonymat total. Pour les membres de l'Économie de Communion, le pain ne suffit pas pour aider ce mendiant. Il faut d'abord connaître son nom, ses problèmes, d'où il vient, pourquoi il est là. Puis, l'aider à trouver la solution de ses problèmes, par exemple, l'aider à trouver du travail, le faire ami et suivre son sort,...

II.1.2.L'entreprise sociale selon l'école de l'innovation sociale et l'Économie de Communion

a. L'entreprise sociale selon la Social Innovation School

L'entrepreneuriat social nord-américain de l'école de l'innovation sociale (*Social Innovation School*) apparaît dans les années 1990 (Dees et Anderson, 2006). Ici, la figure de l'entrepreneur est central. Bill Drayton²³ préfère parler de *social entrepreneur* plutôt que de *public entrepreneur*. Ses qualités sont la vigilance pour profiter des opportunités (*alertness to opportunity*), la créativité, la détermination et la propension au risque. Sa compétence lui permet d'appliquer ces qualités même dans des organisations actives dans la production des services sociaux, qui devront produire elles-mêmes quitte à avoir directement des profits qui leur serviront dans leur mission sociale.

En d'autres termes, il ne s'agit plus de générer le surplus de marché à donner aux organisations *nonprofit* mais de **produire directement** l'impact (*outcome*) en terme d'innovation et de solution de problèmes sociaux. Ce sont donc des **entreprises à finalité sociale**, tout court. Gregory Dees (1998), dans un document publié sur internet et modifié en 2001, énumère cinq caractéristiques, aujourd'hui considérées comme « magna carta » de l'entrepreneuriat social.

Pour lui, « les entrepreneurs sociaux sont des agents de changement dans le secteur social: 1) quand

²³ Bill Drayton, un ancien ministre de Jimmy Carter (Etats-Unis), qui a lancé le mouvement de l'entrepreneuriat social appelé Ashoka en vue de soutenir les projets à fort effet de levier, avec l'appui du savoir-faire de grandes entreprises (via Mac Kinsey). Ce mouvement, aujourd'hui présent de par le monde, a évolué dans le sens de la philanthropie. Les méthodes utilisées sont celles du capital-risque et l'accent est mis sur le retour social sur l'investissement (SROI) (Sibille, 2009, p.279).

ils adoptent une mission de créer et soutenir la valeur sociale (et non seulement la valeur privée); 2) quand ils saisissent sans cesse de nouvelles opportunités pour servir cette mission; 3) quand ils s'engagent de façon permanente dans un processus d'innovation, d'ajustement et d'apprentissage; 4) quand ils agissent avec audace sans se faire limiter par les ressources actuellement disponibles; 5) quand ils montrent un sens aigu de responsabilité envers les personnes servies et envers les *outcomes* réalisés »²⁴. Dans les années 1980, l'association ASHOKA a joué un rôle primordiale en soutenant ce type d'entreprises et d'entrepreneurs.

En guise de conclusion, soulignons en passant, qu'il existe aux États-Unis, des travaux (Emerson, 2006) qui tentent de faire **converger ces différentes approches d'entrepreneuriat social** autour de quatre critères : 1) poursuite d'impacts sociaux ; 2) innovation sociale ; 3) mobilisation des recettes marchandes ; 4) usage de méthodes managériales et ce, quel que soit le statut de l'organisation (à but lucratif ou non lucratif, privé ou public). Ces auteurs pointent sur la double voire la triple ligne des résultats (*People, Planet and Profit*. cf. Savitz, 2006) ainsi qu'à la création d'une valeur ajoutée mixte ou hybride aux dimensions économique et sociale intimement liées.

b. Comparaison avec le projet d'Économie de Communion

En analysant de près le projet EdC, les ressemblances avec le modèle d'entrepreneuriat social de seconde génération ainsi qu'avec la seconde école (*Social Innovation School*) ne manquent pas.

Il y a entre autre la considération du rapport avec et entre les agents internes de l'entreprise (*stakeholders*). Aussi, y-a-t-il, dans le projet EdC, une volonté d'innovation permanente qui se traduit à travers ce qu'on appelle les « écoles », cadre de formation périodique à l'endroit des adhérents au projet. Le but principal de ces « écoles » est celui d'inculquer la culture économique basée sur la communion, d'approfondir l'identité et renforcer les motivations des membres du projets, ainsi que de former le jeunes qui manifestent une « vocation entrepreneuriale ».

L'autre élément de convergence regarde l'amplitude des finalités des entrepreneurs. En effet, selon Mohamed Yunus²⁵, un des représentants du *Social business* et détenteur du prix Nobel de la paix (en 2006), au centre d'action de l'entreprise sociale il y a « la réalisation d'objectifs sociaux (...) [comme] la réduction de la pauvreté, l'assistance sanitaire pour les pauvres, la justices sociales, la durabilité globale » et, en réalisant ces objectifs, l'entrepreneur expérimente « des satisfactions de nature psychologique, émotionnelle et spirituelle ». Il y a une analogie avec « la

²⁴ DEES, G., 2001, p.4, cité par CRIVELLI, L., GUI, B., *Ibidem*, pp. 27-28.

²⁵ YUNUS, M., 2008, p.42, cité par CRIVELLI, L., GUI, B., *Ibidem*, p. 29.

vocation laïque » exprimée dans le discours de Chiara à Palerme, dix ans auparavant, à l'endroit des entrepreneurs EdC. Elle disait: « ils ne se contentent pas du fait de se réaliser grâce au travail, à la carrière, ou à la normale vie de famille.(...)Tout cela ne leur suffit pas; ils ne sont rassasiés, ils ne se sentent pas eux-mêmes, s'ils ne se consacrent pas explicitement à l'humanité. (...)Ils se réalisent puisqu'ils peuvent servir l'humanité »²⁶.

La donation des bénéfiques n'est pas, pour les entrepreneurs EdC, la seule manière de servir la société. C'est aussi l'introduction d'éléments de communion à l'intérieur de l'entreprise qui engendre le changement du tissu économique et social dans son entièreté. Cependant, la question de l'innovation de l'entrepreneur EdC n'est pas encore trop discutée formellement, même si les bons exemples ne manquent pas (on peut citer par exemple l'expérience de la banque Bangko Kabayan des Philippines dans le camp du microcrédit²⁷ qui dans les années 1990 s'est convertie aux exigences du projet EdC incarnant une orientation à la fois d'une ligne de *business* et d'une opportunité de rachat des populations défavorisées; il y a aussi une fabrique espagnole de savons pour lutter contre la pollutions causées par les déchets des huiles de friture).

II.2. L'Économie de communion par rapport à l'entreprise sociale européenne

II.2.1.L'entreprise sociale européenne dans l'univers de l'économie sociale et de l'insertion sociale

Avant de parler de l'entreprise sociale européenne, il convient d'analyser plus ou moins en détail les thèmes d'économie sociale et solidaire. En effet, c'est dans ce contexte qu'elle (l'entreprise sociale) émerge. À en croire la conviction de Borzaga et Defourny (2001) qu'à travers les neuf indicateurs (« idéal-type », au sens de M. Weber) de l'entreprise sociale, on reconnaîtra bien des caractéristiques habituelles des organisations d'économie sociale et solidaire. C'est aussi la

²⁶ LUBICH, C., 2001, pp. 68-69, cité par CRIVELLI, L., GUI, B., *Ibidem*, p.29.

²⁷ GANZON, T., « Economia di comunione, microfinanza e impresa sociale: l'esperienza della Bangko Kabayan, una banca rurale filippina », In: *Impresa sociale*, n°3, EURICSE, Trento, Luglio-Settembre 2009, pp.141-156. La Bangko Kabayan (ou la Ibaan Rural Bank) est l'une des banques rurales de microcrédit en Philippine, implantée en 1957 à la suite d'un appel de l'Etat envers les instituts financiers dans le but de faciliter l'accès au crédit aux populations agricoles pauvres sans garantis économiques nécessaires pour en acquérir auprès des banques commerciales. Alors que beaucoup d'initiatives de ce genre sont tombées en faillite dans les années 70-80 à cause de la mauvaise gestion, la Bangko Kabayan se sauva en épousant le projet EdC (cette banque se transforma en entreprise d'Économie de communion) au début des années 90 avec sa tripartition de ses profits (une pour les pauvres, l'autre pour l'investissement et l'autre pour la formation dans le sens d'une « culture du don ») et beaucoup d'autres initiatives sociaux. Bien que son action fut touchée par la crise financière asiatique de 1998, cette banque a résisté en orientant son activité à la micro-finance, à l'instar de la Grameen Bank de la Bangladesh (Yunus Mohammed), une activité qui est devenue de grand succès.

conviction de Defourny et Nyssens (2011).

a. L'économie sociale

Jean-François Draperi définit l'économie sociale comme « un ensemble d'entreprises d'un type particulier, des entreprises créées par des groupements de personnes réunies pour répondre à des besoins non satisfaits ou mal satisfaits: travailler ensemble dans de bonnes conditions, en réalisant une activité qui a du sens, consommer différemment en privilégiant des produits biologiques, se prémunir des risques en mutualisant, réaliser une activité sociale ou culturelle aux bénéfice des personnes exclues, acheter le matériel dont on partage l'usage, construire un habitat de qualité,... »²⁸. De par cette définition, il ressort une image essentielle de l'économie sociale qui le différencie d'autres conceptions: elle concerne les groupements de personnes et non des capitaux. Il s'agit essentiellement de la coopérative, de la mutualité et de l'association. Ces types d'organisation se caractérisent par le principe de « double qualité » selon lequel « les bénéficiaires de l'action économique entreprise (droit à bénéficier de l'action économique, donc, on est acteur économique) sont également les décideurs du projet politique de l'entreprise (devoir de participer à l'action politique par le biais de la participation à l'assemblée générale et au conseil d'administration, donc on est acteur politique) »²⁹. Il est clair que la fondation n'en fait pas partie du fait qu'elle est « un ensemble d'actifs alors qu'une coopérative, une association ou une mutuelle est une société de personnes ». Il faut pourtant faire une nuance. Il existe des fondations qui sont issues des entreprises d'économie sociale. Celles-ci peuvent être considérées comme appartenant à l'économie sociale pour le fait qu'elles respectent le principe de double qualité, principe clef de l'émancipation en économie sociale.

L'économie sociale, essentiellement constituée par les regroupements des personnes, est caractérisée par trois valeurs clefs³⁰:

- l'engagement volontairement, qui se traduit par la liberté d'entrer et de sortir du groupement de personnes;
- l'égalité entre les membres, qui se traduit par le principe « une personne, une voix » dans les décision, contrairement au principe capitaliste qui octroie le pouvoir selon le nombre d'actions possédé par le capitaliste;
- la solidarité qui se traduit par la mise en commun non seulement des moyens initiaux mais aussi une part des bénéfices de l'action collective. Elle s'exprime aussi par l'acceptation du pouvoir de la

²⁸ DRAPERI, J.-F., *L'économie sociale et solidaire: une réponse à la crise?* Capitalisme, territoires et démocratie, Dunod, Paris, 2011, p.13.

²⁹ DRAPERI, J.-F., *Ibidem*, p.33.

³⁰ DRAPERI, J.-F., *Ibidem*, pp.14-16.

majorité, ce qui met à mal la règle d'or de l'économie classique qui veut que les individus sont fondamentalement égoïste, justifiant ainsi l'individualisation des bénéfices.

Curieusement, les trois valeurs traduisent celles de la République prônée par les révolutionnaires de 1879, c'est-à-dire « Liberté, Égalité et Fraternité ». Et, que dire de la coïncidence de la naissance de l'économie sociale à la même époque que la Révolution (fin du XVIIIe siècle) et du fait que toutes les deux ont une même source d'inspiration, les valeurs des philosophes des Lumières Rousseau ou Kant, qui considèrent la personne humaine comme citoyen? Cela pousse à conclure que les militants de l'économie sociale tentent de faire vivre en économie les valeurs démocratiques qui fondent la république puisqu'ils sont convaincus qu'elles sont « susceptibles de servir mieux l'émancipation et l'accomplissement des personnes mieux que ne le permettent les principes du capitalisme ».

En guise de conclusion, l'analyse attentive de la réalité de l'économie sociale permettrait de dégager deux niveaux. Le premier niveau concerne l'économie sociale en tant que « utopie (sociale) poursuivie par des acteurs et des leaders d'une alternative au capitalisme, utopie qui se caractérise par une finalité humaniste qui est *l'émancipation de tous par l'établissement d'une économie démocratique et par l'adhésion à un socle de valeurs* ». Le deuxième niveau regarde l'économie sociale en tant que réalité des « entreprises « réelles qui produisent la richesse et les emplois », en considérant qu'entre la théorie et la pratique, il y a des fois une distance considérable. Ce qui fait que le risque de basculement vers l'individualisme capitaliste reste un obstacle réel surtout aujourd'hui que plus que jamais où l'idéologie ultra-libérale et la puissance hégémonique du capitalisme sont fortes. En témoigne le changement de perspectives des travaux sur la thématique des ces dernières années qui marquent une flèche vers les approches analytiques selon les indicateurs des sociétés de capitaux ou vers les approches comparatives avec les pratiques de ces mêmes sociétés. Les entreprises de l'économie sociale s'intègrent de plus en plus dans l'économie capitaliste en mixant leurs valeurs respectives. À tout cela s'ajoute la difficulté due au manque d'un véritable projet d'alternative partagé et par conséquent, l'économie sociale ne parvient pas à faire réellement mouvement.

Cette situation pousse Draperi à soutenir que « les utopies, les pensées, les valeurs de références de l'économie sociale ne sont pas de nature à donner aux groupements des personnes la force de résister » tant l'économie sociale ne produira sa théorie générale. À conforter cette conception est le fait que, faute du manque de discours ou de reconnaissance de l'économie sociale, l'entrepreneuriat social, un mouvement nord-américain (dont il a été question au point 2.1) interne au capitalisme même, s'est constitué, dans les années 90, en alternatif au capitalisme pour combler ce vide.

Cela dit, malgré ces difficultés, l'économie sociale est très ancrée historiquement en Europe de l'Ouest, au Québec, en Amérique latine, en particulier, et elle est en voie d'expansion dans plusieurs pays de l'Afrique sub-saharienne (notamment en Afrique de l'Ouest comme au Sénégal, au Burkina Faso, au Mali, en Côte d'Ivoire,...et en Afrique centrale), même si dans ces derniers pays, elle ne jouit pas encore suffisamment de reconnaissance politique. Par contre, cette ancrage en Europe et en Amérique s'est traduite en une reconnaissance politique significative. Ainsi, peut-on trouver au Brésil, le Secrétariat National à l'Économie Solidaire, un organe au sein du Ministère du Travail et de l'Emploi, créé en 2003, initialement dirigé par Paul Singer. La France dispose d'un Ministère délégué auprès du Ministère de l'Économie et des Finances, chargé de l'Économie Sociale et Solidaire et de la Consommation. L'Union Européenne, quant à elle disposait, entre 1989 et 1999, d'une « unité Économie Sociale et Solidaire » dans la direction Affaires Économiques et Financières de la Commission.

b. L'économie solidaire

L'univers de l'économie sociale et solidaire, en France, est aussi constitué par le volet dit d'économie solidaire. Si dans certains pays comme le Brésil et le Québec l'économie solidaire renvoie à la même définition qu'à l'économie sociale française (ce qu'on désigne communément comme approche politique de l'économie solidaire) , il existe, en France, un débat contradictoire entre les deux conceptions.

Au cours des années 80, revient, en France, l'idée des années 70 sur l'économie solidaire, construite sur le tiers-secteur proposé par Jacques Delors, directeur d'alors du centre de recherche « Travail et société » à l'université de Paris-Dauphine. Par économie solidaire française, il entend ces « expériences de solidarité menées auprès des populations en situation d'exclusion: régies de quartiers, associations intermédiaires, insertion par l'activité économique. »³¹, avant que cette définition s'élargisse, dans les années 90, en désignant ce type d'économie comme « ensemble diversifié de pratiques économiques qui ont pour but commun de renforcer le lien social, spécialement dans le secteur des services aux personnes ou le crédit financier »³². Bernard Eme et Jean-Louis Laville font évoluer la définition de l'économie solidaire dans le sens de l'approche universitaire, appelée ainsi du fait qu'elle « émane [essentiellement] de travaux universitaires et qu'elle trouve son écho le plus large à l'université »³³. Cette approche reprend la théorie du *Welfare Triangle* énoncée par Adalbert Evers selon laquelle il faut lier les trois types d'organisations des

³¹ DRAPERI, J.-F., *L'économie sociale et solidaire: une réponse à la crise?* Capitalisme, territoires et démocratie, Dunod, Paris, p. 22.

³² DRAPERI, J.-F., *Ibidem*, p.22.

³³ DRAPERI, J.-F., *Ibidem*, p.22.

activités économiques de Karl Polanyi: le marché (*Market*), la redistribution (*State*) et la réciprocité (*Private households*). L'économie solidaire devient donc, l'*Intermediate Area* d'Evers caractérisée par l'hybridation des ressources des trois organisations. Par conséquent, elle se démarque de l'économie sociale du fait qu'elle s'appuie non sur le groupement de personnes ni sur les statuts juridiques mais sur l'origine des ressources et sur la nature de l'activité. Ainsi, peuvent faire partie de l'économie solidaire certaines sociétés anonymes, comme la finance solidaire, du fait qu'elles ont pour but l'insertion sociale, mais non les coopératives agricoles ou les coopératives d'artisans. Par exemple, la finance solidaire qui se livre dans le domaine de l'insertion sociale rentre dans l'économie solidaire comme *Intermediate Area* (au sens universitaire). À titre illustratif, « en 2007, affirme Draperi dans une note³⁴, 300 000 personnes physiques et morales avaient choisi d'investir leur épargne dans la finance solidaire. Le montant total de leur épargne, qui atteignait 1,7 milliard d'euros, s'investit en grande partie dans l'insertion par l'activité économique. Selon le ministère du Travail, il y avait en 2006, 868 entreprises d'insertion et 828 associations intermédiaires ». Dans ces chiffres, c'est « sans compter toutes les associations qui interviennent dans le domaine des services à la personne, dont certaines se réfèrent à l'économie solidaire », ajoute-t-il.

L'hybridation des ressources prônée par l'économie solidaire semble être le point crucial qui l'éloigne ou la rapproche de l'économie sociale. En effet, face à cette position, l'économie sociale privilégie l'autonomie des ressources comme garante de son indépendance du politique. L'enjeu est de taille aussi en ce qui concerne la manière dont les deux types d'économie considère l'État, le marché et la solidarité. Du point de vue de l'État, l'économie solidaire, du fait qu'il ambitionne de servir l'intérêt général par exemple dans l'insertion de population en difficultés, elle bénéficie d'un soutien du pouvoir public. L'économie sociale, quant à elle, promeut l'autonomie par rapport au pouvoir public auquel il veut seulement la reconnaissance juridique et elle revendique de servir les intérêts des seules membres. Sa confrontation avec l'économie solidaire devient provocatrice et pertinente: servir les intérêts des seules membres n'est-ce pas défendre les intérêts corporatistes? Cela a poussé le mouvement coopératif à intégrer dans ses principes celui de service à la communauté. Du point de vue du marché, l'économie solidaire accuse l'économie sociale de d'être intégrée dans le marché avec des effets très négatifs sur ses valeurs. L'économie sociale ne le réfute pas mais se déclare a-capitaliste (elle ne cède pas au pouvoir capitaliste, même si elle est sur le marché). Quant au point de vue de la solidarité, l'économie solidaire en souligne l'importance au risque de ne pas considérer l'égalité. Les deux devraient aller de pairs. Ne pas le faire simultanément signifierait institutionnaliser les inégalités. L'économie sociale considère que la solution serait de faciliter l'accès au pouvoir de ces personnes bénéficiaires sur l'action solidaire

³⁴ DRAPERI, J.-F., *Ibidem*, p.22 (note1).

elle-même permettant le passage d'une logique de réparation à une économie émancipatrice fondatrice de nouvelles règles. De cette manière, l'économie sociale fait un clin d'œil à l'économie solidaire à la responsabilisation des bénéficiaires, leçon que cette dernière semble avoir comprise au regard de ces réalisations dans le secteur sanitaire, dans l'action caritative,...

En réalité, l'économie sociale et l'économie solidaire sont plutôt complémentaires dans de nombreux secteurs d'activités et dans de nombreux territoires. Leur opposition n'est pas aussi nette et est essentiellement imputable au manque de débat. Le terme « économie sociale et solidaire » tient à souligner la volonté partagée d'aboutir à une conception commune, même si on est encore loin d'y arriver. Entre temps, ce terme est retenu par pas mal d'entreprises de l'économie sociale (comme le Crédit Coopératif) et par environ la moitié des chambres régionales d'économie sociale (et solidaire).

c. L'entreprise sociale et les principes de l'économie sociale

1. Brève historique d'émergence de l'entreprise sociale

L'entreprise sociale est une réalité typiquement d'invention européenne. Les premières entreprises sociales apparaissent en Italie, dans les années 1960/1970, sous formes de coopératives, selon le réseau EMES. Les coopératives sociales italiennes expérimentent pendant plus de vingt ans le terrain social avant leur reconnaissance juridique en 1991. « Des initiatives portées par des bénévoles se développent afin de mettre en place des services concernant la réhabilitation et l'assistance aux personnes défavorisées, l'insertion professionnelle des handicapés, la réinsertion des toxicomanes, l'assistance aux mineurs ayant des difficultés familiales et l'assistance aux personnes sans domicile fixe »³⁵. La loi 381 de novembre 1991 a reconnu juridiquement cette réalité dont elle a seulement pris acte moyennant quelques modifications (minimes). L'expérience italienne n'est pas l'unique en Europe. Les coopératives sociales « belges, espagnoles, portugaises, les associations à finalités environnementales ou d'insertion, la société coopérative d'intérêt collectif (SCIC) et les coopératives d'activité et d'emploi (CAE) françaises, témoignent entre autre, du déploiement d'entreprises sociales en Europe »³⁶.

Dans les années 80, ces organisations *nonprofit*³⁷ ont connu un essor considérable en Europe, jusqu'à intéresser l'opinion publique, les acteurs politiques et même les économistes. En effet, à part

³⁵ PEZZINI, E., « Coopératives sociales italiennes » [en ligne]. Disponible sur: « http://www.alternatives-economiques.fr/cooperatives-sociales-italiennes_fr_art_223_31188.html » (consulté le 1 mai 2012).

³⁶ DRAPERI, J.-F., *Ibidem*, p.30.

³⁷ BORZAGA, C., « Sull'impresa sociale », « wp19.pdf (objet application/pdf) » [en ligne]. Disponible sur: « <http://eprints.biblio.unitn.it/263/1/wp19.pdf> » (consulté le 14 mars 2012).

leur nombre qui a augmenté, elles ont connu une progressive transformation en organismes carrément productifs à l'instar de véritables entreprises, ce qui leur a valu le nom d'« entreprises sociales »³⁸, puisque le terme *nonprofit* devenait de plus en plus inapproprié.

A l'origine de cette transformation il y a l'augmentation de la demande de services sociaux, la différenciation accrue de ces types d'organisations, ainsi que la crise fiscale du système européen de *welfare*. Les fonds de provenance publique devenaient de plus en plus insuffisants par rapport aux besoins en services sociaux. La crise de l'État-Providence européen ainsi que l'incapacité du secteur for-profit et publique à satisfaire ces besoins sociaux a conduit à la naissance de formes d'organisations *nonprofit* orientée vers la production de services d'utilité sociale et plus autonomes par rapport à l'administration publique. A côté de cela, il y a aussi la part d'une vision différente du marché et de la société, unie à la conviction que l'inclusion sociale et de travail des personnes défavorisées constituaient une initiative prometteuse plutôt que le transfert tout court de l'argent (la philanthropie ne suffit pas pour ces acteurs). Selon Carlo Borzaga³⁹, les premières expériences italiennes de coopération sociale représentent une réponse « civile » à la fermeture des structures résidentielles des malades mentaux basées sur la logique de la contention et de ségrégation, avec « l'objectif explicite de favoriser la création de lieux de travail, éducatifs et, dans le sens plus large, sociaux où des personnes défavorisées pouvaient interagir avec les personnes normales ».

Une liaison entre cette conception d'entreprise et l'économie solidaire française est évidente. En effet, les entreprises (sociales) partagent un trait commun « de s'appliquer à l'action sociale au sens large: le logement, l'insertion professionnelle, l'action en direction des personnes handicapées, la vie de quartier,... »⁴⁰. Ce ne sont que des caractéristiques de l'économie solidaire. À cela, il faut ajouter certaines questions classiques délaissées par de nombreuses entreprises d'économie sociale, comme la conception de nouveaux métiers, l'engagement bénévole, l'exercice des métiers ou l'organisation du travail, qui sont prises en compte par l'entreprise sociale. De plus, elle est rarement autonome sur le plan financier, et de la sorte, elle se comporte comme une entreprise sociale d'insertion. Ainsi, nombre d'entreprises d'économie sociale ne se reconnaissent pas dans l'entreprise sociale: les coopératives agricoles, les coopératives d'artisans, les grandes mutuelles d'assurances, les banques coopératives, les coopératives de production agissant dans le domaines artisanal ou industriel,... « L'entreprise sociale désigne une réalité proche à l'économie solidaire... »⁴¹

³⁸ Certains chercheurs comme Borzaga et Defourny dans leur oeuvre *The emergency of Social Enterprise* (2001), ainsi que certaines organisations internationale telles que l'OCDE (1999) et l'Union Européenne (cf. Commission européenne, 1993).

³⁹ BORZAGA (2009, p.517), cité par CRIVELLI, L., GUI, B., *Ibidem*, p. 30.

⁴⁰ CHOPART, OUTIN, PALIER, 1997, cité par DRAPERI, J.-F., *Ibidem*, p.31.

⁴¹ DRAPERI, J.-F., *Ibidem*, p.32.

2. Définition de l'entreprise sociale

Par entreprise sociale (version typiquement européenne), on entend ces formes d'organisations dont la caractéristique principale n'est plus l'interdiction de distribution des gains aux propriétaires, mais surtout celle de combiner la nature entrepreneuriale, avec ses connotations de volontariat, l'autonomie, le risque et la propension à l'innovation, avec la production d'un service en faveur de la communauté dans la quelle elles opèrent ou des groupes spécifiques de citoyens. »⁴²

Dès 1996, en observant différentes expériences de l'entreprise sociale en Europe, les chercheurs du réseau EMES⁴³ (Emergence de l'entreprise sociale) se sont attelés à construire un « idéal-type » (au sens de M.Weber), c'est-à-dire, un modèle abstrait synthétisant les caractéristiques principales du nouvel entrepreneuriat observé au sein de l'économie sociale et solidaire. Defourny et Nyssens (2011, p.5) prennent le soin de souligner que cet idéal-type ne peut être considéré comme « un ensemble de conditions qu'une organisation devrait remplir pour pouvoir être qualifiée d'entreprise sociale au sens du Réseau EMES. En effet, ce ne sont pas des critères normatifs et d'ailleurs, ils ne se retrouvent pas tous dans la plupart des entreprises sociales analysées par le Réseau EMES. » Mais, il (cet « idéal-type ») devrait être compris comme une sorte de boussole, « à l'instar d'une boussole, peut aider l'observateur ou le chercheur à situer les entités observées les unes par rapport aux autres, à les regrouper en certaines catégories et éventuellement à tracer certaines limites pour définir l'ensemble des entreprises sociales qu'il voudra mettre en évidence, étudier plus en profondeur et/ou faire mieux (re)connaître dans le paysage économique. » Ces chercheurs du réseau EMES dégagent, donc, neuf principaux indicateurs normalement alignés sous les deux volets qui la constituent: leur nature entrepreneuriale (quatre indicateurs) et leur nature sociale (cinq indicateurs)⁴⁴. Les deux auteurs (Defourny et Nyssens, 2011) préfèrent en ajouter aux deux, un troisième volet, qui a trait aux indicateurs renvoyant aux modes de gouvernance spécifiques de l'entreprise sociale idéal-typique de l'EMES. On aura, donc, trois indicateurs caractérisant la dimension entrepreneuriale de l'entreprise sociale, trois indiquant sa dimension sociale et trois indiquant sa structure de gouvernance.

En ce qui est de sa nature entrepreneuriale, l'entreprise sociale européenne est caractérisée par:

-la prédominance d'une activité de production de biens et/ou de services de façon continue, c'est-à-dire d'une activité productive stable directement gérée par l'entreprise l'organisation.

-un important niveau de risque économique. Les promoteurs d'entreprises sociales y sont

⁴² BORZAGA, C., *Ibidem*, p.5.

⁴³ DRAPERI, J.-F., *Ibidem*, p.31.

⁴⁴ BORZAGA, C., *Ibidem*, pp.5-7.

entièrement engagés et assument directement les risques d'entreprise en y investissant que ce soient leurs propres ressources financières mais aussi et surtout leur travail et un relatif capital humain.

-la présence d'un niveau minimum d'emploi rémunéré. Dans les ressources humaines, l'entreprise sociale compte, et sur le travail des bénévoles, et sur le travail rémunéré, avec la tendance à augmenter ce dernier.

Quant à sa dimension sociale, l'entreprise sociale se définit en fonction de:

-de l'objectif (explicite) de l'organisation, celui de réaliser des activités productives qui apportent le bénéfice, non pas aux propriétaires, mais **aux membres de la communauté**. Il s'agit là d'une définition positive d'une entreprise sociale (en rapport avec ses objectifs) plutôt que celle négative à l'endroit des organisations *nonprofit* (celles qui ne distribuent pas les gains).

-limitation de la distribution de bénéfice : les entreprises sociales sont souvent des organisations de types associatifs qui ne peuvent distribuer des gains entre leurs membres ou dirigeants. Toutefois, certains types d'organisations, par exemple des coopératives sociales admettent une distribution partielle (limitée) de leurs gains dans le but de rémunérer les risques ou inciter les membres à l'effort.

-une initiative émanant du groupe de citoyens : les entreprises sociales naissent d'une dynamique collective des personnes appartenant à une même communauté ou à un même groupe partageant un besoin ou un objectif. Cet indicateur n'est toujours pas évident puisqu'il peut arriver que les fondateurs du groupe ou certains membres se désengagent par après et s'en vont.

On a, enfin, trois indicateurs de la structure de gouvernance (modalité de gestion de l'organisation):

-le degré élevé d'autonomie. Cela veut dire que le groupe d'agents qui, volontairement crée un tel type d'organisation doit jouir d'une certaine autonomie dans sa gestion, en évitant le plus possible les contraintes directes ou indirectes de la part des autorités publiques ou d'autres organisations, hormis ces contraintes volontairement souscrites lors du contrat. Les propriétaires jouissent de la liberté d'entrée et de sortie (*Voice and Exit*) d'autant plus qu'ils sont libres de choisir l'activité et la manière de gérer l'organisation, ainsi que le droit d'abandonner l'organisation en décidant la dissolution.

-un pouvoir de décision non basé sur la détention du capital : ce critère renvoie au principe « un homme, une voix » dans les votations et dans les décisions internes sans tenir compte du capitale souscrit. Les propriétaires d'un capital social ont toujours leur mots à dire mais leurs points de vue doivent être partagés avec d'autres acteurs.

-une dynamique participative impliquant différentes parties concernées par l'activité : les entreprises sociales sont caractérisées par un processus décisionnel démocratique au niveau local,

visant à favoriser une gestion participative de toutes les parties prenantes au projet (les *stakeholders* qui sont les travailleurs rémunérés, les volontaires, les usagers,...).

On peut bien remarquer, en passant, une nette différence entre les entreprises sociales européennes et celles de matrice américaines. En effet, les organisations *nonprofit* européennes sont de petites unités productives à forte connotation démocratique combinant fréquemment le recours au volontariat et très rarement aux donations. Elles se caractérisent aussi par l'existence d'un lien financier avec les administrations locales ainsi que par l'orientation vers la production des services sociaux. Il y a lieu d'ajouter aussi le fait que ce type d'organisation est choyé par les consommateurs et attire un nombre important d'acteurs économiques.

Il est aussi à signaler, en conclusion, que les lignes communes tracées par le réseau EMES comme « idéal-type » de l'entreprise sociale européenne ne sont pas partagées par tous les chercheurs. Aujourd'hui, plusieurs conceptions coexistent et s'entrecroisent en Europe au sein des académiques d'écoles de commerce dont Mair et Marti (2006), Nicholls (2006), Mair, Robinson et Hockets (2006). Ils reprennent en grande partie les positions nord-américaines d'entrepreneuriat social (surtout Nicholls, 2006). Les débats restent ouverts encore aujourd'hui.

II. 2. 2. Différences et affinités de l'entreprise sociale européenne avec le projet EdC

Comme, dans le précédent paragraphe il a été question d'établir les différences et les affinités existantes entre l'entrepreneuriat social d'origine américaine et l'entreprise EdC, concluant que les deux types d'entreprises ne s'identifient pas, la même opération de comparaison peut s'effectuer entre l'entreprise sociale européenne et l'entreprise EdC. En effet, malgré le fait que la revue de l'entreprise sociale « *Impresa sociale* » (européenne) ait dédié entièrement son troisième numéro au projet de l'EdC, il serait erroné d'identifier ces deux types d'entreprises, même si les ressemblances ne manquent pas.

Les principaux points de contact entre les deux types d'organisations sont : 1) le fait que l'entreprise sociale européenne, suivant la tradition coopérative, est toujours classée dans le tiers-secteur, c'est-à-dire, dans le secteur *nonprofit* essentiellement constitué par le terrain social neutre par rapport à l'État et le marché. Or, la grande partie des organisations qui forment l'Économie de Communion appartient au tiers-secteur, même si le projet EdC ne se réduit pas uniquement à ce secteur. En effet, l'EdC compte aussi plusieurs types d'organisations économiques capitalistes qui souscrivent la Ligne de conduite et la Carte d'identité d'une organisation EdC ; 2) le fait que, que ce soient les entreprises sociale, que ce soient celles d'Économie de Communion, naissent « d'en

bas » (c'est-à-dire, de l'initiative d'un groupe ou d'une communauté de citoyens « non satisfaite par l'offre garantie par un système rigide État/Marché » (Borzaga, 2009)) et non « d'en haut » (par un entrepreneur philanthrope qui décide de créer une entreprise de ce genre) ; 3) l'insistance sur la sauvegarde de la dignité de la personne défavorisée en cherchant son intégration dans la société grâce au travail.

Quant au quatrième point qui caractérise l'entreprise sociale européenne, c'est-à-dire, l'objectif de rendre démocratique et inclusive la sphère économique (héritage du mouvement coopératif européen) en prêtant plus d'attention à la participation de tous les *stakeholder* dans le gouvernement de l'organisation et dans la prise de décision, le projet de l'Économie de Communion reste lacunaire, même si la marche continue. Ce dernier point a été découvert par l'EdC au cours d'un échange avec l'économie sociale et solidaire, en 2004, et continue son chemin qui s'annonce plus long que prévu.

Cependant, le projet EdC va bien au-delà, tellement son inspiration est forte et ambitieuse. Le projet EdC se présente aujourd'hui comme une des « entreprises à motivation idéale » avec une structure pour la distribution des gains selon les trois destinations (les pauvres, l'entreprise, la formation), mais son ambition va au-delà de ses réalisations actuelles. La spécificité de l'entreprise EdC ne réside donc pas dans une appartenance juridique à telle ou telle organisation, mais dans son engagement à traduire cette inspiration originale en pratiques économiques partagées et institutionnalisées.

À cet effet, il est nécessaire de rappeler que le projet EdC naît de la spiritualité de l'unité du genre humain (de la « fraternité universelle ») propre au Mouvement des Focolari, avec comme point d'arrivée, la « communion ». Gui et Crivelli définissent la **communio** comme « la modalité plus élevée et plus profonde de l'interaction entre les personnes, qui se réalisent quand celles-ci s'ouvrent réciproquement, au-delà des barrières qui les séparent, en reconnaissant chacune la préciosité de l'existence de l'autre et en réalisant une communication vitale »⁴⁵. Il y a lieu de se demander qui est l'« autre » dont il est question dans cette citation. Les deux auteurs précisent que l'« autre » c'est d'abord celui avec qui les focolari partagent l'idéal, puis il peut être aussi « toi » à qui on vend ou on achète les biens, et enfin ce sont « tous les autres » dont le visage nous est peut-être inconnu mais avec qui nous partageons « humanité » et avec qui nous sommes liés par la redistribution publique, par le commerce international ou par le commun environnement naturel.

Cela explique les **critères poursuivis pour définir la destinations de bénéficiaires tripartites** selon les orientations entrepreneuriales de l'EdC. Le premier critère est la **proximité** qui permet à la fois la facilité d'information et la création d'un contexte de parité afin de désamorcer

⁴⁵ CRIVELLI, L., GUI, B., *Ibidem*, p.35.

l'éventuelle humiliation causée par le don, pouvant inciter qui reçoit la motivation de faire sa part. Le second critère c'est la **réciprocité**. En effet, la philosophie EdC est telle que tout le monde donne, que ce soit le donateur, que ce soit le destinataire de bénéfices de l'entreprise EdC, en tant que tous les deux, candidat à la communion, c'est-à-dire, à la relation. On a à faire à une personne avec son nom et prénom dont on connaît bien les nécessités et les dons qu'il reçoit sont bien personnalisés.

La tendance à la communion, pour le moment, a été peu traduite au **niveau de la gouvernance et de l'organisation des entreprises de l'EdC**. Cela constitue un idéal auquel le projet EdC tend à se concrétiser dans le futur à travers la pratique et la recherche. Cela dit, des initiatives en ce sens ne manquent pas, notamment, l'attention particulière est dédiée à la gouvernance semblable à celle des **coopératives sociales**.

Le projet EdC regarde avec grande attention l'expérience des coopératives sociales, non seulement parce qu'un bon nombre de ces coopératives adhèrent au projet EdC, mais aussi parce qu'elle représente un exemple significatif de contamination vertueuse entre deux logiques opposées: d'une part, la logique de gestion rationnelle des ressources, typiques des organisations *for-profit*, et d'autre part, la logique de service à une cause social ou en faveur des personnes défavorisées, typique du volontariat (organisation *nonprofit*). C'est une expérience riche aussi du point de vue de l'organisation interne (participation des travailleurs à la prise de décision, recherche de l'équité redistributive, ...) et externe (participation des usagers et bénéficiaires). Les auteurs Gui et Crivelli, dans le même article affirment que Chiara Lubich aurait voulu choisir la forme coopérative pour développer son projet EdC, mais que l'ambiguïté a été due au fait que les coopératives mettent l'accent au partage des gains uniquement avec les associés, alors que l'EdC aspirent à être une forme entrepreneuriale la plus inclusive possible. L'autre hypothèse est que, probablement, ses conseillers étaient au courant d'une loi en gestation, la loi 381 de novembre 1991 sur les coopératives, qui oblige la distribution des gains seulement entre les membres. Ainsi, le projet s'est orienté vers la constitution du premier pôle productif au Brésil.

Les pôles productifs EdC sont une forme originale inventée dans l'évolution du projet EdC et naissent à côté des citadelles du Mouvement des Focolari. Ils ne sont ni des centres ni des districts industriels traditionnels. Dans son rapport annuel de 2010/2011, le projet EdC affirme qu'elle compte, aujourd'hui 7 pôles productifs. C'est pour dire que la culture du projet EDC a pénétré dans les normales réalités entrepreneuriales existantes et n'a pas créé tout de suite d'autres structures de production. Mais, cela ne veut pas dire que dans le futur elle ne puisse devenir une forme productive particulière.

III. Les initiatives de la Responsabilité Sociale de l'Entreprise (RSE) dans la même logique civilisatrice de l'économie

La problématique du développement durable et de la responsabilité sociale de l'entreprise prend son ampleur dans les mêmes années 1970 en même temps que les diverses formes organisationnelles au service de l'homme et de la société sous formes associatives ou entrepreneuriales différentes des réalités capitalistes d'entreprises. Cette problématique répond aux exigences de la mondialisation et à la prise de conscience toujours croissante de l'homme à propos d'un habitat commun et des externalités qu'une activité économique peut procurer aux autres personnes à l'échelle mondiale. La RSE se présente aussi comme un des instruments de régulation après la rupture du compromis tayloro-fordienne, destinée à perdurer et à se perfectionner dans le temps.

Qu'est-ce que c'est ce phénomène ? Sur le site du Ministère français de l'écologie, du développement durable, des transports et du logement, se trouve la définition de responsabilité sociale de l'entreprise suivante: « La responsabilité sociétale des entreprises (RSE) est la contribution des entreprises aux enjeux du développement durable. La démarche consiste pour les entreprises à prendre en compte les impacts sociaux et environnementaux de leur activité pour adopter les meilleures pratiques possibles et contribuer ainsi à l'amélioration de la société et à la protection de l'environnement. La RSE permet d'associer logique économique, responsabilité sociale et écoresponsabilité. »⁴⁶. Cette définition semble toucher la grande partie du phénomène, mais mérite quelques compléments et précisions. À travers les lignes suivantes, on s'attellera à répondre à ces exigences.

Avant d'entrer dans le vif du sujet, quelques précisions s'imposent quant à certains éléments émanant de cette définition. D'une multitude d'acceptions qui définissent le concept de RSE selon les approches dont l'unité est loin d'être réalisée, cette définition a le mérite de réunir presque tous les éléments qui ont historiquement construit ce concept, surtout en Europe. Signalons, en passant, que cette définition ne diffère pas sensiblement de cette donnée dans le livre vert de la Commission européenne de 2001 (réaffirmée en 2006) en ces termes : « la responsabilité sociale des entreprises (CSR) est un concept par lequel les compagnies intègrent des soucis sociaux et environnementaux dans leurs opérations commerciales et dans leur interaction avec leurs sous-traitants sur une base volontaire. Elle concerne des entreprises décidant d'aller au-delà des conditions légales minimum et

⁴⁶ MINISTERE DE L'ECOLOGIE, DU DEVELOPPEMENT DURABLE, DES TRANSPORTS ET DU LOGEMENT (FRANCE), « Responsabilité sociale de l'entreprise (RSE) », Disponible sur: « <http://www.developpement-durable.gouv.fr/Responsabilite-societale-des.html> », (du 31 décembre 2009, mis à jour le 17 janvier 2011, consulté le 2 mai 2012).

des engagements provenant des conventions collectives afin de satisfaire les besoins sociaux ». Par rapport à la définition du gouvernements français, celle de la Commission européenne a le mérite d'être plus explicite par rapport à la première (mais le contenu est le même) notamment sur deux points : l'aspect volontaire et l'intention d'aller au-delà de la loi de la part des entreprises, mais, comme le soulignent Nicolas Postel et Richard Sobel (2010), ces deux points sont moins concrets puisqu'ils ne supposent pas d'un cadre institutionnel pour les rendre effectifs. La RSE, selon ces deux auteurs, se présenterait comme une nouvelle institution régulatrice en réponse à une production capitaliste qui n'a d'autres soucis que celui de la maximisation de profit en marchandant tout ce qui naguère faisait la cohésion de la société à savoir le travail, la monnaie et l'environnement. C'est dans le sens d'éviter le danger identifié par Polanyi (1944) : le risque de disparition même de la société due aux conséquence de sa soumission à la seule logique marchande. La RSE est donc une des institutions nécessaires pour donner sens au processus de production.

L'enjeu change quand on se réfère à la conception américaine (des États-Unis) de la responsabilité sociale de l'entreprise, la première au niveau chronologique puisqu'elle date des années 1950 par rapport à la conception européenne qui ne date que des années 1980. Le fait que la RSE fasse partie du Ministère de l'écologie, du développement durable, des transports et du logement (en France, au moins) n'est pas aussi banale. C'est une des caractéristiques de la version européenne de RSE qui la place dans le cadre du développement durable (dimension politique), plutôt que dans le cadre éthique et religieux comme c'est le cas dans la conception étasunienne. Il est à remarquer que, dans cette définition (celle du gouvernement français), on parle de responsabilité « sociétale » et non pas « sociale ». Le premier terme est préféré au deuxième, surtout dans la langue française puisqu'il permet d'aller au-delà du champ de simples relations employeurs-salariés, embrassant le camp plus large de la société reconnu dans l'acception « développement durable » (ou soutenable) dans sa version contenu dans le rapport Brundtland de 1987 (rapport de la Commission sur l'environnement et le développement de l'ONU qui définit ce concept comme « un développement qui répond aux besoins des générations présentes sans compromettre les capacités des générations futures à répondre aux leurs », notamment « pour les plus démunis »⁴⁷. C'est d'ailleurs le sens de « social » dans son sens originel en anglais qui se traduirait aisément en « sociétal » (français) qui s'applique aux rapports des humains dans la société au sens large. Mais, que ce soit la conception européenne qu'étasunienne de la responsabilité sociale de l'entreprise, il y a une même volonté d'inculquer une nouvelle stratégie d'entreprise selon un triple objectif (économique, social et environnemental) comme réponses effectives ou symboliques aux pressions de leurs parties prenantes, mais aussi comme démarche de légitimation afin de redorer leur image

⁴⁷ Le rapport s'intitule « Notre avenir à tous ».

ternie par leurs diverses pratiques prédatrices au détriment de la société et de l'environnement.

L'histoire de l'activité économique de l'homme montre que, si la préoccupation à propos des conséquences des activités économiques est fort ancienne, la notion de Responsabilité sociale des entreprises est quant à elle récente. En effet, les auteurs Capron et Quairel-Lanoizelée (2007) montrent que, dès l'antiquité, on assiste à une sorte de tension entre les activités économiques et les sociétés humaines dans un climat d'opposition entre « la prédation des ressources naturelles et humaines et la contribution à la satisfaction des besoins des populations » (p. 5). Les risques de voir disparaître les ressources exploitées sans scrupule quant aux conséquences en matière de viabilité et de pérennité étaient bien réels et la société en était bien sensible. Le code d'Hammourabi qui recommandait de protéger les esclaves, la gestion des forêts par Colbert dans une vision de long terme, ainsi que le souci des monastères du Moyen Age à sauvegarder l'équilibre agro-sylvo-pastoral rentrent dans la préoccupation permanente de reproduire et de pérenniser les ressources utilisées par l'activité économique. L'ère industrielle, consciente de ces risques qui devenaient encore plus réels, mit sur pied un mécanisme paternaliste de gestion de la main d'œuvre qui constitua la première forme de responsabilité sociale de l'entreprise qui a fonctionné jusqu'au milieu du XXe siècle (de Bry, 2006). Ce mécanisme confiait au patronat la responsabilité de la prise en charge « de la naissance à la mort » des salariés et de leurs familles et répondait autant à des exigences économiques et sociales qu'à des sollicitations éthiques. C'est le modèle tayloro-fordien d'entreprise qui considérait que l'entreprise ne devait s'occuper des affaires privées du personnel, ainsi que la venue de l'État-providence qui se substituait d'office au caritativisme patronal, qui ont influencé l'effacement du mécanisme patronal, laissant l'État-providence assumer seul ce rôle, alors que l'entreprise tayloro-fordienne, se sentant justifiée de se comporter comme prédatrice (en ce qui concerne l'environnement naturel, la santé des travailleurs, les conditions de travail,...), atteignait une expansion et un développement sans précédents. C'est la période des « Trente Glorieuses » en France.

En Europe, dans les années 1980, les conséquences sociales de la rupture du compromis fordien (insécurité sociale, précarité croissante) ainsi que d'autres facteurs (scandales financiers, compromissions avec des régimes dictatoriaux, catastrophes écologiques,...) ont fortement mis en cause ce modèle d'entreprise et terni l'image de grands groupes d'entreprises dans la société. Leur légitimité est aussi mise à mal par des suppressions d'emploi non compensées par des créations équivalentes. En plus, les années 1990 sont connues comme le moment où la société est dite « société du risque » (Beck, 2001), c'est-à-dire une société où l'acceptabilité du risque est basse dans les firmes, chez les actionnaires et chez les salariés. Les gens se sentent menacés par des périls

majeurs dont certains sont irréversibles (dégradation de la biosphère, accentuation des inégalités sociales, atteinte à la santé publique). Suite à cet état de choses, des mouvements issus de la société civile exercent des pressions en ce qui concerne le respect des droits humains et sociaux, la sauvegarde de l'environnement et de la santé publique. C'est en ce moment-là que l'État-providence commençait à entrer en crise et l'État se présentait de moins en moins comme régulateur dans ses difficultés socio-économiques. C'est alors que l'entreprise prit de nouveau conscience de retourner à sa responsabilité au sein de la société pour redevenir une « affaire de société » (Sainsaulieu, 1990). Ainsi, est émergée, en Europe, la RSE explicite, d'abord sous les termes « entreprises citoyennes », « entreprise éthique », « entreprise socialement responsable ».

Mais l'idée de la RSE était déjà réalité aux États-Unis depuis les années 1950 sous l'appellation de *corporate social responsibility* (en 1958) avec pour connotations éthiques et religieuses. Son promoteur est un pasteur protestant du nom de Bowen soucieux de doter aux Églises évangéliques d'une doctrine sociale comme celle de l'Église catholique. Le contenu de cette vision est fondamentalement biblique et consiste en le principe de gestion responsable de la propriété sans atteindre aux droits des autres (*stewardship principle*) et celui de la charité (*charity principle*) qui est une sorte d'obligation aux personnes fortunées de venir en aide aux personnes démunies. Ces deux principes qui constituent la *corporate social responsibility* répondent à des caractéristiques sociales, culturelles et institutionnelles typiquement américaines comme société profondément libérale et philanthrope. Il suffit de remarquer que l'accent mis sur la bienfaisance est directement lié au principe de responsabilité individuelle dans sens où on cherche « à corriger les défauts du système, de réparer les abus et les outrages plutôt que de prévenir ou anticiper les nuisances et les dommages causés par l'activité de l'entreprise, dans le dessein de les éviter » (Capron et Quairel-Lanoizelée, p.7). L'individu reste sacré et libre dans son choix et la responsabilité reste son affaire personnelle. L'éthique définit et gère les rapports entre les personnes mais c'est l'individu qui gère sa propre conduite et moralité, sans concours d'un loi qui lui oblige à être responsable. La liberté individuelle doit être la priorité, ce qui fait que l'entreprise est conçue comme un lieu où seules les relations contractuelles comptent et surtout la relation avec l'actionnaire. La formule « profit d'abord, philanthropie ensuite » semble résumer la conception étasunienne de la responsabilité sociale de l'entreprise. On voit bien combien cette conception diffère de celle européenne. Cette dernière, n'est pas substantiellement éthique ou religieuse, mais politique puisqu'elle est instituée dans le cadre du développement durable (elle concerne la contribution volontaire des entreprises dans le développement durable).

En bref, l'initiative de la responsabilité sociale de l'entreprise est stimulée par une demande

insistante de la société civile (associations écologiques et humanitaires) qui veulent que les entreprises tiennent en compte, dans leurs activités, des impacts environnementaux et sociaux, au moment où sont évoqués de graves problèmes environnementaux majeurs, de mondialisation et de financiarisation de l'économie. C'est en quelque sorte une quête de sens de l'activité économique et de l'entreprise en particulier dans un contexte où les dangers des comportements prédateurs des entreprises sont plus que réels. Cette quête a été relayé dans des textes principalement produits par des organisations internationales, l'ONU en tête, puis l'OIT (l'organisation internationale du travail) et l'OCDE (l'organisation de coopération et développement économique).

Les principaux documents de l'ONU en rapport avec la RSE sont la Déclaration universelle des droits de l'homme et la Convention relative aux droits de l'enfant. Depuis les années 1990, on peut citer la Déclaration de la conférence de Rio sur l'environnement et le développement en 1992, signée par 172 pays, à laquelle s'est ajouté le programme d'action mondial « Agenda 21 » et la convention-cadre sur la biodiversité. On a ensuite le protocole de Kyoto (1997). Il y a aussi à mentionner un document du Programme des Nations Unies pour l'environnement (PNUE) de 1998 sur le rôle des entreprises. Le Sommet de Johannesburg (2002) sur le développement durable, quant à lui, confirmait le mouvement encourageant les entreprises à améliorer leurs résultats sur le plan social et environnemental. En 2003, il y a eu une autre initiative onusienne basé sur le projet de normes sur la responsabilité en matière de droit de l'homme des sociétés transnationales et des entreprises élaboré par la Sous-commission de la protection et de la promotion des droits de l'homme. La dernière initiative, en terme chronologique, émanant des instances de l'ONU en ce sens est la dernière Conférence sur le développement durable intitulée Rio+20 tenue à Rio de Janeiro entre le 20 et le 22 juin 2012. Le but de cette Conférence était de façonner de nouvelles politiques visant à promouvoir la prospérité mondiale et la protection de l'environnement. Les États membres de l'ONU ont conclu la rencontré en adoptant un document final intitulé « L'avenir que nous voulons ».

La deuxième sources de référence des promoteurs de la RSE sont les conventions de l'Organisation internationale du travail (OIT). Ce sont notamment les huit conventions dites « de base » issues de la Déclaration relative aux principes et droits fondamentaux au travail (1998). Il s'agit des conventions sur le droit d'association, le travail forcé, l'égalité dans l'emploi, l'égalité de chances et le travail des enfants. L'OIT avait déjà adopté, en 1997, une déclaration tripartite, révisée en 2000, sur les principes concernant les entreprises internationales et la politique sociale.

En fin, la troisième source de référence internationale est constituée par les principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales (la dernière révision est celle de

2000). Ce document est le seul code de conduite de portée générale sur le comportement des entreprises approuvé au niveau multilatéral par des gouvernements. Il s'agit des dispositions volontaires recommandées par les gouvernements pour les entreprises multinationales provenant des pays membres de l'OCDE. Les domaines concernés sont : divulgation de l'information, emploi et relations industrielles, droits de l'homme, environnement, lutte contre la corruption, intérêts des consommateurs, science et technologie, concurrence et charges fiscales. Ces dispositions s'appliquent aux pratiques d'entreprises opérant dans ou provenant de trente-neuf pays. On a créé en 2000 des points de contact nationaux (PCN) afin de promouvoir et mettre en œuvre les principes directeurs.

IV. L'Économie de communion sur les traces de l'économie civile italienne

Le projet d'Économie de Communion ne s'identifie totalement à aucun des mouvements économiques, que ce soit avec ceux qui se présentent comme « alternatifs » ou non au capitalisme : l'entreprise sociale, l'entrepreneuriat social, l'économie sociale et solidaire. Cela ne veut pas dire qu'elle s'oppose à toutes ces réalités. Au contraire, comme précédemment démontré, l'EdC fait siennes certaines certaines visions et pratiques d'où qu'elles viennent, à conditions qu'elles ne s'opposent pas à sont anthropologie relationnelle et à ces lignes conductrices. Toutefois, il n'y a pas de doute que le projet EdC est beaucoup plus proche de l'économie civile italienne dans le discours sur le rapport économie et la société.

L'économie civile a ses racines dans la pensée classique, dans le moyen-âge chrétien et dans l'humanisme civil méditerranéen, particulièrement dans l'école napolitaine représentée par Vico et Genovesi. Cette tradition s'est interrompue dans la moitié du XVIII^e siècle et semble de retour dans les réflexions critiques envers l'économie du marché du début des années 1970/80 dont celle de l'EdC. Les lignes qui suivent décriront et situeront cette pensée d'il y a environ cinq siècle mais retournée à être actuelle dans ces dernières décennies. On procédera ensuite à confronter l'Économie de communion avec les valeurs de l'économie civile. L'objectif est de prouver que l'Économie de Communion s'apparente beaucoup plus à l'économie civile italienne qu'avec d'autres réalités économiques des années 1970, même si les points de convergence avec ces dernières ne manquent pas (comme vu dans les paragraphes précédents).

IV.1.Qu'est-ce que l'économie civile et comment émerge-t-elle ?

La tradition d'économie civile (Bruni et Zamagni, 2004 ; Bruni, 2006 ; Zamagni, 2012) est ancrée dans la pensée classique, puis dans le Moyen Age chrétien et dans l'humanisme civile méditerranéen (dans la première moitié des années 1400), et surtout en particulier dans l'école napolitaine du XVIII^e siècle avec Vico et Genovesi. Sa pensée se démarque nettement des deux visions historiquement opposées du libéralisme et du socialisme quand il s'agit de décrire le rapport entre l'économie et la société. L'humanisme civile, le contexte dans lequel est née l'économie civile, est typiquement italien, inventé surtout en Toscane, par Coluccio Salutati, Poggio Bracciolini, Leonardo Bruni, Leon Battista Alberti et Matteo Palmieri, dans la première moitié du XV^e siècle. Cette tradition (qui se réfère à la tradition aristotélique) exalte les valeurs familiales et

communautaire (la cité, la patrie), de l'amitié,...de la relation humaine, ainsi que la volonté de retourner dans la civilité antique (particulièrement à l'antique vie civile de la Grèce et Rome). Les termes plus chers à cette tradition sont : l'humanité, la personne, le bien commun, le bonheur, le « bien vivre », ...

La saison de l'humanisme civile italien fut brève et cessa vers la fin de 1400, laissant la place aux utopies des années entre 1500 jusqu'au début des années 1600 (Thomas More, Bacon, Agostini,...) qui constituent une crise du civique. L'époque qui a suivi, les années 1600 et 1700, fut une époque de reféodalisation, marquée par le rejet de tout ce qui est civique et économique, affirmant, par contre, la nobilité, l'honneur, l'exercice des charges politiques, ..., comme valeurs dignes d'un bon citoyen. L'État et l'Église mettent en avant la hiérarchie, et donc, toutes les pratiques typiques d'une société inégale. Les penseurs plus écoutés sont Platon avec sa vision organiciste et holiste du corps social en harmonie dans la diversité (synonyme d'inégalité sociale), ainsi que Machiavelli, avec sa fameuse morale « des fins qui justifient le moyens », ainsi que d'autres auteurs représentants de ce que Bruni et Zamagni appellent « la nuit du civique », savoir Hobbes et Mandeville. L'illuminisme, soutiennent Bruni et Zamagni (2004) réagira « contre cette dérive inégale, non libérale et incivique » et « non contre la réciprocité de l'humanisme [civile], qui, par ailleurs sera traduit en fraternité par la révolution française » (p.58). La réflexion anthropologique du siècle de 1500 n'étaient plus comme celles de l'humanisme civile. L'homme n'est plus *homo civilis* (l'homme est naturellement sociale) de nature (tradition aristotélique, Saint Thomas d'Aquin) , mais naturellement « mauvais », « incivique », « peureux »,...(Machiavelli, Hobbes, Mandeville). C'est cette tradition des années 1500, avec sa conception de l'homme qui marquera la pensée philosophique et économique de toute la modernité.

Vers la moitié du XVIII^e siècle, il y a eu une tentative de refondation de l'anthropologie et de l'éthique (du civile) par les premiers économistes dont Smith, Genovesi, Vico et d'autres (durant une période de réforme politique, par exemple, à Naples, sous le règne de Charles III de Bourbon), tout en tenant compte des critiques des philosophes individualistes de la « nuit du civil » (Machiavelli, Hobbes et Mandeville). Cela dément, selon Bruni et Zamagni (2004), la conviction erronée qui considère que « l'économie moderne naît en s'émancipant de l'éthique » (p.66). Au contraire, « elle naît plutôt d'une tentative de refondation d'une nouvelle éthique, qui permette à l'économie de redevenir civile malgré la discontinuité opérée par les premiers penseurs politiques modernes » (p.66). Après les critiques des trois penseurs politiques, il n'était plus possible de fonder l'économie civile ou politiques sans tenir compte voire composer avec de celles-ci. Les premiers économistes ont dû d'abord reconnaître le réalisme du comportement humain basé principalement sur l'intérêt personnel (ce qui faisait dire à Kant que l'homme est caractérisé par une « insociable

sociabilité »), mais sans toutefois renoncer à l'autre face de la médaille, c'est-à-dire, l'intérêt des autres. L'économie moderne politique (anglaise) ou civile (italienne) n'affirme pas que l'intérêt personnel doit être remplacé par la bienveillance, mais que la recherche de l'intérêt personnel est compatible avec l'intérêt des autres. Ainsi, donc, affirme Palmieri, que « pour trouver son propre bien, il faut chercher de procurer celui de ses semblables » (Palmieri, 1788, 24).

Cette dernière affirmation rejoint un autre thème central de la tradition civile de l'économie : celui du « **bonheur public** », en continuité avec l'antique tradition civile et qui a perduré jusqu'au tournant néoclassique de **fin du XIX^e** siècle. Bruni et Zamagni (2004) affirme que cette expression n'est pas le fruit de l'illuminisme français, comme beaucoup le pensent. C'est Ludovico Antonio Muratori qui l'utilise pour la première fois, dans son livre « *Della pubblica felicità* » (« *Du bonheur public* » (1749), qui, dans l'introduction, exprime l'idée centrale de l'humanisme civile : l'intérêt privé ne se résout naturellement pas en bonheur public ; ce dernier est le fruit des vertus civiles. On voit bien que *L'Encyclopédie* française vint quelques années après, de même que l'*incipit*, « *the pursuit of happiness* » dans la Constitution Américaine (1776). L'adjectif « public » associé au « bonheur », pour ces auteurs, n'a rien à voir avec l'intervention du gouvernement (comme on l'entend aujourd'hui), mais signifie que « contrairement à la richesse, le **bonheur peut être apprécié seulement avec et grâce aux autres** : je peux être riche même seul, mais pour être heureux il faut être au moins deux » (Bruni et Zamagni, 2004, p.68). On a, donc l'idée d'un bonheur relationnel et public en strict rapport avec les vertus civiles. Le « bonheur public » renvoie aussi aux **pré-conditions institutionnelles et structurelles** qui permettent à chaque citoyen de développer sa propre personnalité. En fin, le bonheur de la tradition civile est toujours public, aussi parce qu'« elle a à voir avec le « **bien commun** », l'ultime finalité de l'activité de gouvernement, de la « science de l'administration », et donc, doit devenir l'idéal d'un bon gouvernement d'un souverain » (p.69), « suprême et indépendant modérateur pour le bonheur public, c'est-à-dire pour le bonheur de tout le corps et de chaque membre » (Genovesi 1824, I, Chap.1, paragr. 2, 3).

C'est la version de Genovesi (1713-1769) (de l'école napolitaine de l'économie civile) qui représente la vision de l'économie et de la société typique de la tradition civile. Pour Genovesi et pour l'économie civile (représenté entre autre par d'autres « illuministes de la vie civile » comme Galiani, Doria, Giannone, Vico, Filangeri et Pagano), en général, les relations économiques de marché sont des rapport d'assistance mutuelle, qui n'ont rien à voir avec les relations impersonnelles et anonymes de la tradition libérale. Le marché est l'expression de la loi générale de la société civile qui est la réciprocité. Il fait donc partie de la société civile à côté de la politique et de l'éthique. Si l'économie perd le contact avec la réciprocité⁴⁸, elle devient incivile. Il est assez clair que cette

⁴⁸ La réciprocité à laquelle se réfère Genovesi est plus que la *philia* aristotélique. Elle est plus proche à la fraternité

tradition considère « l'expérience de la socialité comme une réalité unitaire: l'amitié et la véritable réciprocité sont considérées comme dimensions qu'il faut exercer à l'interne d'une normale vie économique, ni à côté, ni avant, ni après »⁴⁹. Il y a, dans cette tradition, un accent particulier sur la valeur intrinsèque des relations sociales. Les relations économiques, comme expression de la vie civique, doivent être considérées et évaluées comme on évalue toutes les réalités sociales.

IV.2. L'économie civile comme alternative à dualité libéralisme/socialisme

De la tradition de l'économie civile (elle-même fruit de l'humanisme civil italien) est née l'économie politique anglaise avec les écossais (Smith, Hume, ...) qui s'est ensuite imposée comme science uniquement des faits économiques faisant abstraction des autres domaines de la vie social. Très rapidement, cette science subissait une dissension interne opposant deux visions culturelles⁵⁰: d'une part, celle qui conçoit l'économie et le marché comme constructeur du sociale (c'est la tradition libérale) et d'autre part, celle qui voit l'économie en conflit continu avec le social (c'est la tradition socialiste (de la sphère de la solidarité) surtout des courants utopiques et marxistes, avec une certaine nuance quant au socialisme de Polanyi). Cette dissension perdure jusqu'aujourd'hui, même si à des degrés divers. Toutefois, dans ces derniers temps (dès les années 1970) est en cours une sorte de retour à l'économie civile sous d'autres formes, dont l'Économie de Communion est l'une des expression (du moins, en sont convaincus surtout Luigino Bruni, Stefano Zamagni et d'autres économistes de communion).

IV.2.1. Tradition libérale

Dans la première conception se retrouve la tradition économique libérale, avec Adam Smith (1723-1790) comme premier principal représentant. Les théoriciens (dont les anglais Malthus (1776-1834) et surtout Ricardo (1772-1823), ainsi que d'autres économistes de la même ligne de pensée) de cette tradition considèrent le marché comme expression de la société civile ou au mieux civique (dans le sens de vie citoyenne des personnes dans la société se manifestant dans le respect des règles de cohabitation et dans le service en faveur de cette même société)⁵¹, identifient le

universelle(chrétienne et de l'illuminisme).

⁴⁹ BRUNI, L., *Ibidem*, p.36.

⁵⁰ BRUNI, L., *Il prezzo della gratuità*, Città nuova, Roma, 2006, pp. 27-37.

⁵¹ A part les indications contraires, c'est dans ce sens que sera utilisé le terme « civile » dans le reste de ce travail.

développement économique au développement civique et prônent la liberté économique comme pré-condition pour toutes les autres libertés. Une bonne description critique de cette tradition est faite par Polanyi (1944), un socialiste qui s'insurge contre le fondement même de ce qu'il appelle le libéralisme économique ou économisme qu'est le « marché autorégulateur ». Il sera question, dans ce paragraphe de passer en brève revue ses principales idées pour en finir avec le rapport avec ce type d'économie avec les valeurs à la base des relations interpersonnelles (on se limitera principalement à l'amitié et au sens du bien commun).

Polanyi (1944) remarque que cette conception, qui a eu son développement surtout à partir de la théorie de la valeur fondée sur le travail de David Ricardo⁵² jusqu'à la crise fasciste et naziste des années 1930-1945 (période durant laquelle Polanyi pense que ce système est mort et que le fascisme/nazisme hitlérien a contribué à son enterrement sans cérémonies), s'est vite transformée en une idéologie ou doctrine connue sous le nom de libéralisme économique ou économisme, tout simplement. Louis Dumont, dans sa préface au livre de Polanyi (1944), *La grande transformation*, dans son édition de 1983, synthétise bien ce qu'était le libéralisme économique: « c'était une doctrine intolérante, excluant toute intervention de l'État, une doctrine selon laquelle, le libre jeu de l'économie étant la condition de l'ordre, toute intervention était néfaste. L'institution centrale était le marché, le marché était considéré comme autorégulateur, et la société devait s'y soumettre quoi qu'il arrive » (Polanyi, 1983 (1944), p.VI). Le libéralisme économique est donc un phénomène de la modernité (qui commence avec la révolution industrielle) avec au centre le marché qui change sa nature sociologique « du tout au tout » (Dumont, in Polanyi, 1983, p.IX), moyennant une triple transformation: 1)unification: les marchés locaux et les marchés extérieurs qui, avant la modernité, n'avaient aucune relation les uns avec les autres, s'unifient dans un seul grand marché abstrait « dont les divers marchés concrets sont des manifestations particulière »; 2)extension: le marché unifié devient national d'abord puis s'étend au niveau aux dimensions du monde et transforme tout en marchandise, y compris ce qui ne l'était pas auparavant tels par exemple la terre, le travail et la monnaie; 3)émancipation: « ce marché rejette tout contrôle et prétend à une sorte d'autorité suprême: les États souverains eux-mêmes s'inclinent devant sa loi ».

Ce qui est exacerbant, selon Polanyi, c'est cette suprématie de la sphère économique sur d'autres sphères de la société humaine qui fait que ces derniers sont subordonnés aux exigences du marché faisant de toutes les réalités (y compris la terre, le travail et la monnaie) comme des marchandises à commercialiser. La marchandisation du travail fut le dernier coup mortel infligé à la société par le système de marché du libéralisme économique à telle enseigne qu'on peut dire que

⁵² Ricardo, chef de file de l'école classique anglaise, défend l'idée que la valeur de l'échange d'un produit ne correspond pas à la fonction de son utilité, mais qu'elle est en fonction du travail que l'on accepte de consacrer à sa production.

« la société était devenue sur toute la ligne un appendice du système économique » (Polanyi, 1983 (1944), p.111). Selon Polanyi, le libéralisme social a dû briser une situation sociale d'avant, où l'économie était considérée comme un fait social comme tant d'autres, sans aucune suprématie sur d'autres réalités sociales. La plus grande autorité de la société revenait à la politique.

C'était ainsi dans le Moyen Age et le domaine s'est étendu avec le mercantilisme, où le travail et la terre sont restés, pendant longtemps, en France comme en Angleterre, *extra commercium* (hors commerce). Voilà pourquoi, selon Polanyi, la crise politique hitlérienne a contribué à enterrer le libéralisme (elle a été donc, en quelque sorte, salutaire pour la société) puisqu'elle a constitué un signal fort de mise en garde contre cette dérive dictatoriale du marché par rapport à la politique. Selon toujours Dumont, interprétant Polanyi (1983(1944), p.VI), « la politique économique des nazis a consisté à subordonner à nouveau, à l'encontre de la doctrine libérale, l'économie à la politique, ou à la société globale telle qu'ils la concevaient ». Les années de l'après-guerre ont été toujours caractérisées par un effort de resocialisation de l'économie avec la création d'institutions de régulation de marché (par exemple l'assurance-chômage).

La tradition libérale, devenue par après le libéralisme économique, a aussi une certaine conception par rapport aux relations interpersonnelles. Intéressante est sa conception de l'amitié et du bien commun:

a) **L'amitié en économie:**

Les théoriciens de la tradition économique libérale croient que l'extension des marchés est une condition *sine qua non* pour un lien social authentique puisque le marché libère des rapports sociaux non choisis, verticaux et asymétriques, typiques de la société féodale où dominant des relations asymétriques de type servant-patron. À cet effet, la tradition libérale forge une nouvelle relation sociale, impersonnelle, typique de la société commerciale opposée à celle existante dans les communautés féodales, qui est par contre très personnalisée et basée sur des liens forts mais moins libres. Cela implique que le développement économique préconisé par cette tradition, qui, selon elle, devient automatiquement, par « main invisible », un développement de la société civile, est un développement sans don ni sacrifice, mais basé uniquement sur des contrats et des conventions provenant d'une « coopération sans sacrifice » (David Hume). L'amitié ne peut jamais intervenir dans les relations économiques. Ainsi donc, dans un discours sur la bienveillance, Adam Smith déclare: « Ce n'est pas de la bienveillance du boucher, du brasier ou du boulanger que nous attendons notre dîner, mais de leur souci de leur propre intérêt . Nous nous adressons non pas à leur sens d'humanité, à leur *self-love* [amour de soi], et ne leur parlons jamais de notre nécessité, mais de leurs avantages»⁵³. L'agent est avant tout économique précondition pour être authentiquement social

⁵³ SMITH, A., 1976 [1776], p.26, cité par BRUNI, L., *Ibidem*, p.30.

(bien évidemment facultatif). C'est un individu égoïste, anonyme, indépendant des autres, qui agit uniquement pour ses propres intérêts. C'est le vrai *homo oeconomicus* classique parfaitement rationnel et habile dans la recherche exclusive de ses propres intérêts. Le marché qui produit ce type d'individu n'est donc pas un lieu d'amitié, de Fraternité (cette troisième valeur de la Révolution française, après Égalité et Liberté, que la tradition libérale a reléguée à l'oubli, ce que Bruni (2006) a appelé « le troisième exclu »), de don, bref de liens forts et de socialisation g nue (dans le sens d'une socialisation véritable et authentique), mais il en crée les pr econditions pour leur authenticité. Pour que le marché fonctionne normalement, il suffit d'avoir des « liens faibles » (selon l'expression du sociologue Granovetter). Le principal lien faible c'est le sens de justice qui se renforce sur base d'un *self-interest* illuminé.

b) **Le bien commun**: Il provient, selon A. Smith, de la « main invisible », l'expression qui vient signifier cette « Providence »⁵⁴ qui fait que les individus, tout en poursuivant leurs propres intérêts, produisent un effet globalement avantageux pour toute la société. Le bien commun qui en résulte n'est donc pas intentionnellement voulu puisque chacun cherche son propre intérêt. Adam Smith illustre ce concept en ces termes: « Je n'ai jamais vu faire quelque chose de bon par quelqu'un qui prétend commercialiser pour le bien commun »⁵⁵. La providence de la « main invisible », selon lui, n'est pas du tout la manifestation directe de la puissance divine. Elle est la métaphore,   combien dangereuse, qui exprime la chaîne des conséquences non intentionnelles d'actions qui ne sont motivées que par des penchants inscrits dans la nature humaine. Ainsi, les hommes ignorent quelles sont les fins ultimes de la création, ils ignorent même la plupart du temps les fins lointaines auxquelles aboutiront leurs actes. Christian Laval affirme, à cet effet que, pour A. Smith, « la providence de la « main invisible », [...] n'est pas du tout la manifestation directe de la puissance divine. Elle est la métaphore[...] qui exprime la chaîne des conséquences non intentionnelles d'actions qui ne sont motivées que par des penchants inscrits dans la nature humaine. Ainsi, les hommes ignorent quelles sont les fins ultimes de la création, ils ignorent même la plupart du temps les fins lointaines auxquelles aboutiront leurs actes »⁵⁶.   la fin, depuis A. Smith jusqu'au XXe siècle, cette conception est devenue une véritable idéologie lib riste qui soutient que le marché opère « toujours » pour le bien commun, qu'il est la forme plus haute de société civique et que toute forme d'intervention sociale qu'elle soit n'est que nuisible et immorale, ce que conteste Polanyi (1944).

⁵⁴ La Providence dont il est question ici n'a rien à voir avec le christianisme, mais c'est une expression du déisme illuministe dit aussi « moteur immobile » mais bienveillant.

⁵⁵ SMITH, A., 1776, p.456, cité par BRUNI, L., *Ibidem*, p.32.

⁵⁶ LAVAL, C., « La main invisible d'Adam Smith, par Christian Laval - temporel.fr » [en ligne]. Disponible sur: « <http://temporel.fr/La-main-invisible-d-Adam-Smith-par> » (consulté le 3 mai 2012).

IV.2.2. Tradition socialiste

Le socialisme connaît plusieurs courants dont les trois principaux sont le socialisme utopique, le socialisme marxiste et le socialisme de Polanyi⁵⁷. Le premier courant de socialisme fut qualifié d'utopiste par les représentants du deuxième courant dit marxiste qui sont Karl Marx et Friedrich Engels par opposition au socialisme scientifique (le leur). L'utopie pour eux consiste aux idées trop idéalistes impossibles à mettre en pratique des représentants de ce courant qui « conçoivent une société d'abondance et d'égalité dont la réalisation dépendrait de la raison et de la bonté de l'homme. Ils ne tiennent pas compte selon les marxistes, de la lutte des classes et ne reconnaissent pas le rôle du prolétariat »⁵⁸. Le socialisme utopique se caractérise entre autre par la volonté de créer des communautés idéales alternatives (on a par exemple le familistère de Guise créé par Godin, le phalanstère créé par Considérant, le palais social initié par Fourier,... dans lesquels se pratiquent une sorte de mutualisme, d'assurance-maladie, d'association coopérative,..., initiatives toutes visant à créer une société alternative à la société capitaliste en proie au libéralisme économique) à côté des structures du capitalisme mais dans l'espoir de les supplanter un jour. Les principaux exposants du socialisme utopique sont Robert Owen (anglais) et les français: Saint Simon, Charles Fourier et Louis Blanc. Le socialisme marxiste (dont les représentants son Marx et Engels), quant à lui, se veut être un socialisme scientifique qui analyse objectivement le système capitaliste en tant que système d'exploitation afin de le dépasser par le biais d'une lutte de classes pour asseoir une justice plus grande grâce à la propriété sociale des moyens de production. Toutes les deux types de socialisme ont en commun le fait qu'ils voit le marché d'un mauvais œil, le soupçonnant d'être l'expression radicale du capitalisme contre le socialisme. Les deux courants de la tradition socialiste considèrent la sphère de l'économie du marché et la sphère sociale comme deux réalités non seulement distinctes, mais aussi opposées. Le marché est vu comme un domaine régi par le principe d'échange instrumentale, calculable et auto-intéressée, qui n'a rien à voir avec le politique et encore moins avec la sphère privée et familiale (don, gratuité, réciprocité). Quand le marché s'étend dans d'autres sphères, il les phagocytent jusqu'à les neutraliser et donc, le privé se

⁵⁷ Sur ce point, je me démarque un peu de l'idée de Luigino Bruni (2006) et Bruni et Zamagni (2006) qui insèrent Polanyi parmi les socialistes qui se positionnent contre le marché tout court, à côté de Karl Marx. Ainsi, écrivent-ils, « aux antipodes de cette vision (libérale), nous retrouvons l'autre approche, qui voit l'entreprise comme essentiellement antisociale. Cette conception qui a parmi ses théoriciens plus célèbres des auteurs comme Karl Marx et Carl Polanyi, (...) se caractérise, par contre, par le concevoir le marché comme le lieu d'exploitation et de l'abus du fort sur le faible » (Bruni et Zamagni, 2004, p.17). En effet, si Polanyi s'inscrit substantiellement en faux contre le marché, c'est contre ce type de marché devenu autorégulateur (une nuance que je crois important de souligner) et pas contre tous les types de marchés (Palanyi, 1944) et sur cette position, je trouve que Polanyi est plus proche de l'Économie de Communion qu'on ne le croyait.

⁵⁸ [Anonyme], « Socialisme utopique » [en ligne]. Disponible sur: « <http://lycee.reclus.free.fr/social.htm> » (Consulté le 6 juillet 2012).

mercantilise et la politique devient un échange instrumentale, tout cela au détriment d'une bonne vie en commun.

Il existe, cependant, un autre socialisme, représenté par Karl Polanyi, et qui intéresse particulièrement le discours de ce travail (dans le sens où l'économie de communion n'est pas contre le marché ou le capitalisme tout court, mais contre un marché sans règles et qui se croise au dessus de toutes les réalités sociales), qui consiste non pas en la négation tout court du marché ou de l'industrie, mais qui s'insurge contre une forme particulière d'un marché qui s'est arrogé le droit d'être autorégulateur et au dessus de toutes les autres réalités sociales. C'est ce socialisme même qui s'est manifesté dans la loi de Speenhamland en 1795⁵⁹ et qui a résisté pendant près de quarante ans (jusqu'en 1834) au libéralisme économique en ce qui concerne le marché du travail. Polanyi lui-même (1983, p.121) affirme que sa « conscience sociale sort de ce moule (de la loi de Speenhamland) » et que cette conscience sociale fut comme une découverte d'un « monde des lois qui gouvernent une société complexe ». On peut sous-entendre par là l'importance et la nécessité d'une économie régulée par l'autorité de la loi (qui constitue l'essentiel de son combat social contre un marché autorégulateur et qui explique tout et en tout) en vue de préserver le bien de la société dans sa complexité. Le socialisme de Polanyi est un socialisme réaliste (ni utopique, ni marxiste et encore moins social-démocrate) qui s'inscrit dans la logique du mouvement social initié depuis le XIXe siècle « pour résister aux effets pernicioseux d'une économie soumise au marché » (Polanyi, 1983, p.112). L'époque de « *La grande transformation* » (entre 1930-1945), correspondait, donc, selon Polanyi, à la fin d'une période de « dé-socialisation » de l'économie et au début d'une période de « resocialisation » de l'économie. La conviction de Dumont est que « les libéraux d'aujourd'hui (d'après les crises politiques (nazismes, fascismes, dirigismes,...), entre 1930-1945) sont des gens qui s'efforcent de faire à la liberté dans ce domaine la plus grande part possible, tout en sachant qu'il est nécessaire de limiter et de contredire cette liberté à bien des égards » (Polanyi, p.VII). L'assurance-chômage et la réglementation du commerce européen dans la CEE, sont les premiers exemples qui montrent que les valeurs sociales commençaient à s'imposer en limitant, tout le moins, la reconnaissance de la liberté économique.

Contrairement, donc, à la tradition libérale, la tradition socialiste considère que le marché n'est ni un lieu ni un instrument civil (si on s'en tient au courant marxiste et utopique), à moins qu'il

⁵⁹ Speenhamland est « une localité du Berkshire (Angleterre) où des notables (« juges de paix ») réunis en 1795 ont décidé d'assurer aux pauvres dans chaque commune (« paroisse »), qu'ils aient ou non du travail, un minimum de revenu sous forme d'un revenu indexé sur le prix du pain et tenant compte des charges familiales » (Dumont, in Polanyi, 1983 (1944), p. X). Le système de Speenhamland a été remplacé en 1834 par la nouvelle loi sur les pauvres. Seulement après cette date « le marché (concurrentiel) du travail » a pu être instaurer jusqu'au moment de l'assurance-chômage (qui s'enracine en Europe et au Canada dès la fin de la deuxième guerre mondiale, spécialement dans les « trente glorieuses »).

ne soit régulé par les institutions politiques et sociales (cf. le courant de Polanyi) qui mettent en avant le bien commun de la société contre la logique impétueuse du gain mise en avant par le marché. Si ces conditions ne sont pas respectées, le marché est tout simplement incivil et déshumanisant. Les soi-disantes liberté et égalité prônées par la tradition libérale ne sont qu'apparence puisque leurs contraires sont réalité quotidienne dans les relations sociales. Si le marché et les marchands locaux ou formels peuvent être tolérés, cette conception (sachant que le courant de Polanyi est minoritaire dans la tradition socialiste) croient substantiellement qu'une bonne société est une société libérée des marchés (*market free society*) et non une société de libre marché (*free market society*).

IV.3. Attitude libérale et socialiste, de l'EdC et de l'économie civile face à la responsabilité sociale de l'entreprise (RSE)

IV.3.1. La tradition libérale et socialiste et la RSE

Les deux conceptions (libérale et socialiste) qui ont dominé l'histoire économique et sociale en ce qui concerne le rapport économie/société offrent chacune une vision réduite de la réalité. Par ailleurs, de part et d'autres, certains penseurs ont remarqué cette dérive et ont cherché de rectifier le tir en ajoutant des éléments pour combler cette lacune. D'une part, dans la tradition de l'économie libérale, certains de ses théoriciens ont remarqué que dans la bonté du marché, il y a risque dans la société de marchandisation des relations sociales. Ainsi, dans les œuvres de Smith, de Malthus, de Keynes,..., et aujourd'hui, d'Amartya Sen, à l'éloge de la liberté des marchés s'accompagne constamment « la conscience que les marchés constituent la société citoyenne (ou civique) si et seulement si ils s'insèrent dans de justes et efficaces institutions (sphère politique), et reposent sur la confiance, le capital social et les vertus civiles des citoyens (sphère sociale) »⁶⁰. D'autre part, dans la tradition socialiste, la grande partie de ces théoriciens affirme que les rapports de marché peuvent être expression de civilité et de socialité authentique s'il est régulé (c'est le cas de Polanyi (1944)). C'est dans cet ordre d'idée que s'invite le discours sur la responsabilité sociale de l'entreprise (RSE) dans les sens où cette initiative vise à inciter la production de biens et des services de façon à respecter conjointement la personne, la société et l'environnement, renonçant à d'anciennes pratiques de production prédatrice et aveugle qui répondaient uniquement à la logique de gains et de

⁶⁰ BRUNI, L., *Ibidem*, p.34.

profit en sacrifiant le côté social et environnemental. Il s'agit en fait d'un encouragement à l'endroit d'entreprises capitalistes afin qu'elles deviennent d'un autre type. Cela suppose que l'entreprise capitaliste qu'on a connue jusqu'ici n'a pas satisfait les attentes de l'homme et de la société et qu'une entreprise autre que celle qu'on a connue jusqu'ici est nécessaire et urgente. Toutefois, on remarque que l'initiative de la RSE semble évoluer en solitaire par rapport aux deux traditions économiques, celle libérale et celle socialiste, puisque toutes les deux semblent la rejeter. Les lignes suivantes se pencheront sur comment et pourquoi ces deux traditions s'insurgent contre l'initiative de la RSE. Mais avant cela, il convient de décrire ce qu'est la RSE dans un bref cursus historique.

Il est étonnant que les deux grandes conceptions (libérale et socialiste, surtout celui se référant à Marx et aux utopistes) opposées quant au rapport économie/société s'accordent bien que ce soit pour des raisons diverses pour fustiger l'idée véhiculée par le mouvement Responsabilité Sociale de l'Entreprise.

a. La tradition libérale et la RSE

Pour la tradition libérale, l'entreprise est toujours et pour sa nature sociale et donc, même si involontairement, grâce à la « main invisible », produit le bien commun en faisant ses activités tout en payant les impôts et respectant la loi. Chaque action intentionnellement voulue pour le bien social, comme le prétend la Responsabilité sociale de l'entreprise, produira des effets pervers pour l'entreprise. C'est l'idée même d'une économie libérale de marché autorégulateur qui considère chaque intervention, en son sein, interférant dans sa logique de profit coûte que coûte n'est autre qu'une ingérence nocive et inacceptable. Ses grands *supporters* se trouvent en grande partie dans la société nord-américaines, surtout aux États-Unis, une société culturellement connue comme de tradition libérale. Il existe, dans ce pays, une partie non négligeable des milieux d'affaires qui, s'appuyant sur l'école de Chicago (Friedman), refusent farouchement l'idée de la RSE, avant même son apparition explicite. Friedman (1962, 1971) est convaincu que l'entreprise et ses managers n'ont que les informations pour faire progresser l'intérêt privé et jamais pour le bien de la société. Ainsi, déclare-t-il : « si les hommes d'affaires ont une autre responsabilité que celle du profit maximum pour les actionnaires, comment peuvent-ils décider de ce qu'elle est? Des individus auto-désignés peuvent-ils décider de ce qui est l'intérêt pour la société ? » Toutefois, il ajoute que « si le fait d'être socialement responsable concourt à la maximisation de son profit, l'entreprise doit effectivement suivre cette voie » (Capron et Quairel-Lanoizelée, 2007, p.17).

b. La tradition socialiste et la RSE

Pour la tradition socialiste (celle utopique et celle marxiste surtout), par contre, l'entreprise n'est jamais et pour sa nature sociale. Ses rapport de production se basent sur le travail non rémunéré, sur le vol et sur l'injustice. C'est pour cela que l'entreprise détruit les liens sociaux. La Responsabilité sociale de l'entreprise est vue ici comme un mystificateur de la réalité puisqu'elle représente une réalité ontologiquement antisociale qu'est l'entreprise capitaliste sous les vestes de pro-socialité. C'est, pour elle, une sorte de tricherie de l'entreprise capitaliste qui se présente telle qu'elle n'est pas pour des fins de profits. Les théoriciens de cette tradition ne croient pas en un manager « social » prôné par les promoteurs de la Responsabilité sociale de l'entreprise qui touche plus de cent fois de ce que touche son salarié. Il s'agit là des préjugés que les socialistes nourrissent envers la nature capitaliste et libérale de l'entreprise qui les poussent à se méfier de bonnes intentions affichées par la RSE vue comme trop bonnes pour être vraies. Cela veut dire qu'ils apprécient les faits en soi allant dans le sens de l'initiative de la RSE plutôt que de bons discours.

De ce double malentendu de la RSE au sein des deux traditions principales économiques, il résulte que la RSE a encore du pain sur la planche pour se faire connaître et comprendre avant d'enregistrer ses avancées sur le terrain. Cela n'empêche que d'ores et déjà on apprécie ses idées innovatrices dans le sens d'une économie autre que celle capitaliste qui tienne à cœur les aspirations de l'homme et de la société, sans oublier son habitat. L'Économie de communion, quant à elle, regarde l'initiative de la RSE avec grand intérêt, dans l'espoir que cette dernière devienne réalité effective au sein de l'entreprise rénovée.

IV.3.2. Le projet EdC et l'économie civile italienne face au dualisme et à la RSE

L'EdC a une conception plus proche de l'économie civile italienne quant au rapport économie/société et, avec cette dernière, elle se présente comme une troisième voie par rapport au libéralisme économique et la conception socialiste de ce dernier rapport. Bruni et Zamagni (2004) affirment que « l'idée centrale, et par conséquent, la proposition de l'économie civile est une conception qui regarde à l'expérience de la socialité humaine et de la réciprocité **à l'interne d'une normale vie économique, ni à coté, ni avant, ni après**. Elle nous dit que les principes « autres » que le profit et l'échange instrumentale peuvent, si on veut, trouver place dans l'activité économique » (p.18). On comprend par là que l'économique n'est pas le lieu « neutre » par rapport à la socialité (comme le prétend la tradition libérale), mais un lieu qui, durant l'activité économique

même, peut devenir civile (ou civique) ou incivile selon qu'il y ait ou pas les autres principes civils. Mais on va aussi outre la conception socialiste du rapport marché/société qui voit le don et la réciprocité praticables dans d'autres moments en dehors du moment économique. On traitera, dans ces paragraphes, de l'économie civile et on montrera ses affinités avec l'Économie de Communion.

Avec l'EdC, l'autre conception « conflictuelle » est dépassée. En effet, le don et la réciprocité n'est pas seulement l'apanage de la sphère civile (non économique). L'EdC est convaincue qu'on ne peut pas édifier « une société bonne ou civile sans économie, mais avec une économie bonne et civique »⁶¹. Si non, diaboliser les marchés porte à commettre deux erreurs: 1) d'une part, l'économie « bonne » se limiterait à des expressions certes louables mais marginales à l'instar l'artisanat, l'économie formelle,...; 2) d'autre part, on retirerait des marchés « normaux » les meilleures énergies qui agissent avec des motivations civiles et éthiques, en les laissant aux individus intéressés aux profits. Tout cela serait le pire, selon l'EdC. Le message de l'économie civile et de l'EdC est que « l'indignation pour les rapports économiques réels souvent injustes et inhumains devraient provoquer l'augmentation de l'engagement pour faire en sorte qu'ils s'humanisent et se civilisent, mais à l'interne des dynamiques de la cité »⁶². Ici on rejoint la position de Polanyi (1944), qui n'est pas contre le marché tout court, mais contre le marché autorégulateur construit et entretenue par le libéralisme économique.

Le projet EdC, dans sa vision de l'homme et du monde, ne peut qu'intégrer naturellement les initiatives de la responsabilité sociale de l'entreprise (RSE). L'homme ou personne et son bien sont toujours au centre de l'activité de l'entreprise, et l'environnement sain fait partie de son bien inestimable. Cette personne est en relation avec d'autres personnes mais aussi avec son environnement, ce qui pousse l'entreprise EdC à préserver ce bien, si elle veut respecter ses objectifs originaux. Ces idées sont bien prises en compte dans les Lignes pour conduire l'entreprise EdC (cf. ci-haut). En plus, des conférences sur le thème du rapport entre l'EdC et la RSE sont régulièrement tenues pour intégrer les nouvelles normes internationales ISO 26000 qui définissent les règles de RSE.

⁶¹ BRUNI, L., *Ibidem*, p.37.

⁶² BRUNI, L., *Ibidem*, p.37.

Conclusion

Dans ce premier chapitre, le souci majeur a été celui de présenter ce que c'est que l'Économie de Communion. Le placement de l'Économie de communion dans un contexte d'une renaissance d'une « économie civile » semble l'un des éléments à retenir dans ce chapitre. Les deux pensées sont jumelles en plusieurs points. En effet, toutes les deux traitent de la relation interpersonnelle, la réciprocité, le bonheur public, la fraternité, ..., en rapport avec l'économie. Vu l'ampleur de la prolifération des réalités qui de ce genre (dans le sens de l'humanisme civil) depuis les années 1970 (à part l'EdC, il y a le *nonprofit*, l'entreprise sociale, l'économie sociale et solidaire, la pratiques de RSE, ...), cela suggérait que l'homme qui vit dans la période post-fordiste désire une économie plus proche de lui et de sa cité (différente de l'économie financiarisée qui a abandonné les territoires des hommes et vit dans les places boursières), une économie qui lui donne la joie de vivre et non pas une économie *joyless* (Scitovsky, 1976), bref, une économie plus civile et plus humaine. Il paraît que l'intuition de l'Économie de communion et des réalités décrites dans ce chapitre (le *nonprofit*, l'entreprise sociale, ...) ont eu une bonne intuition de placer l'homme-relation au centre de leurs activités. Le capitalisme financiarisé, vu la crise anthropique (Zamagni, 2012) dans laquelle elle est plongée, aura rater d'orientation. C'est le but des chapitres suivants.

Une autre conclusion, c'est que les Lignes conductrices de l'Économie de communion montrent bien que cette nouvelle économie (de communion) s'occupe de l'homme dans sa complexité (elle ne fait pas de parcimonie anthropologique, comme l'économie dominante) : de ses besoins matériels, affectifs, relationnels, ..., de son environnement, de ses droits, de sa dignité de personne, ... L'Économie de communion montre qu'elle est à la hauteur des attentes de l'homme post-moderne, complexe de nature (ne se contentant plus de la standardisation fordiste).

Chapitre II

L'Économie de Communion : des pratiques à la théorie, des biens relationnels aux principes de réciprocité et de fraternité

L'Économie de Communion est avant tout « pratique » (comme faits concrets) de centaines d'entreprises (plus de 800 aujourd'hui) et des 7 pôles productifs actifs actuellement opérants dans le monde qui, depuis plus de 20 ans, vivent la fraternité dans leurs activités, avant d'être théorie (comme idées) qui, d'ailleurs, se cherche encore. Pour cela, il semble intéressant de raconter en détails quelques expériences quotidiennes des entreprises qui ont adhéré au projet EdC, au lieu de se limiter à leur simple évocation. Le but poursuivi est celui de démontrer que les relations humaines (le don, la gratuité, la communion, la fraternité, ...) sont compatibles avec l'activité économique et ce au détriment de la théorie économique dominante qui n'y croit pas (et n'y a jamais cru). Les expériences racontées par les entrepreneurs EdC montrent bien qu'une entreprise peut atteindre son efficacité et résoudre beaucoup de problèmes liés tant au tarissement de financement qu'à l'organisation interne beaucoup mieux quand elle pratique la fraternité, la communion, ... (selon les lignes directrices de l'EdC) que quand elle ne suit que la logique de profits des entreprises traditionnelles. Beaucoup d'entreprises EdC ont survécu là où les autres entreprises (traditionnelles) ont succombé, par exemple durant la crise financière de 1997 en Asie. Un point sera consacré au discours sur une possible théorie économique de communion. Quelques tentatives de contribution en ce sens permettra de faire le point sur où on en est au niveau des recherches scientifiques sur le thème de l'Économie de communion. C'est cela qui fera objet du premier point de ce chapitre.

Une deuxième partie de ce chapitre sera consacrée à une thématique longtemps négligée dans la théorie économique néoclassique, le bonheur, devenue depuis environ 40 ans une des plus débattue en économie. Ce discours, en réalité, n'est pas nouveau. Il a été objet de débat dans les années 1400 et au 18^e siècle, dans la tradition connue sous le nom d'économie civile, avant de tomber dans l'oubli sous les coups de la théorie économique néoclassique. Le discours sur le bonheur sert à évoquer le « paradoxe du bonheur » (Easterlin, 1974), dont l'explication par Scitovsky (1976) introduira le thème des biens de créativité et relationnels, éléments importants pour comprendre les principes fondamentaux de l'Économie de communion, objet de la troisième partie de ce chapitre. En particulier, seront analysés deux principaux principes : celui de réciprocité et de la fraternité. Ce sera l'occasion de parler de l'amitié, de la relation entre le don et la réciprocité, grâce au travail de Bruni (2006), qui semble être en continuation avec la même tradition civile du 15^e et 18^e siècle.

I. Expériences pratiques et le besoin d'une théorie de communion

Selon le rapport 2010/2011 (cité plus haut), plus 800 entreprises, éparpillées à travers le monde entier, ont adhéré au projet EdC, en souscrivant un document appelé les « Lignes directrices d'une entreprise EdC » (traité au premier chapitre). Point d'illusions, donc, quant à la description exhaustive de ses innombrables expériences de chacune de ces réalités. Toutefois, il convient d'en raconter certaines dans les lignes de valeurs plus transversales et représentatives. Pour chaque expérience, on pourra marquer à quel niveau on est dans les « Lignes directrices », dans le but de montrer que celles-ci ne sont pas des valeurs restées sur papier, mais qu'elles sont vraiment appliquées dans la vie réelle de l'entreprise et des personnes qui la composent. C'est ce vécu de fraternité et de communion de la part des entreprises EdC qui donnera du poids à la « culture du don » que l'Économie de Communion veut inculquer dans le monde des affaires et de l'économie du profit individuel afin de le changer, si jamais il y réussira.

I.1. Comment l'activité économique devient l'occasion de communion et les débuts d'une contribution théorique

Les expériences des entreprises EdC sont complexes et variées. Dans les lignes suivantes, il sera question, en premier lieu, de résumer certaines d'entre elles, telles que racontées par les protagonistes, c'est-à-dire, les entrepreneurs eux-mêmes, tout en tenant compte de la diversification d'activités entrepreneuriales, de thématiques ainsi que de contextes géographiques. La plupart de ces expériences ont été racontées lors de la conférence de Piacenza tenue le 29 janvier 1999⁶³. D'autres ont été sélectionnées dans la rubrique « *Best practices* » du site officiel de l'EdC (déjà indiqué précédemment), ainsi que dans la revue *EdC-cultura nuova*, un des organes d'expression de l'Économie de communion.

⁶³ La plupart d'expériences entrepreneuriales racontées en cette partie proviennent d'une conférence intitulée « *Verso un agire economico a misura di persona* » (« *Vers un agir économique à mesure de la personne* », c'est moi qui traduis), organisée à l'Université Catholique du Sacré-Coeur de Piacenza, le 29 janvier 1999 (le même jour, dans l'après-midi, après la cérémonie), à l'occasion de l'attribution du diplôme *honoris causa* en Économie par ladite Université à Chiara Lubich, la fondatrice du Mouvement des Focolari et initiatrice de l'Économie de Communion. Le contenu de cette conférence a été recueilli et publié par Luigino Bruni et Vito Moramarco (Éd. Vita e Pensiero, Milan, 2000).

1.1.1. Différents témoignages des entreprises EdC

a. Comment la « Rubinetteria Weber Srl » a mis « la personne au centre du projet »

Emanuele Zanetta et son frère collaborent avec leur père pour faire avancer leur entreprise « Rubinetteria Weber Srl » (Bruni et Moramarco, 2000, pp.69-71) qui fait partie d'un pôle industriel (de plus de 400 entreprises) de Novare (au nord de l'Italie), un des plus importants même internationalement, qui s'occupe de la production des raccords sanitaires. À l'époque où Emanuele raconte l'histoire de fraternité, leur entreprise compte 70 employés dans l'entreprise principale et 8 dans sa filiale récemment lancée dans la catégorie de sous-traitance.

Cette entreprise, après avoir adhéré au projet EdC, en 1992, s'est illustrée en mettant « la personne au centre du projet ». Ce jeune entrepreneur a tout de suite pensé à améliorer la structure de sécurité pour ses employés (au-delà des mesures standard de l'Union européenne) et à organiser autrement ce qu'il appelle « la communauté travailleuse » (une autre manière de définir tous les sujets qui travaillent dans l'entreprise). L'harmonie entre les membres de l'entreprise a toujours été sa priorité et les tensions internes se résolvent par le dialogue fraternel. Lui (Emanuele Zanetta) et d'autres entrepreneurs d'Économie de Communion de la même région ont organisé une rencontre avec leurs employés pour échanger et les aider à fortifier les motivations de gratuité. Pour lui et pour ses employés, le travail est un « service » qui atteint plusieurs personnes.

b. La Bangko Kabayan, l'Ancilla et l'Asie dans le Pacifique : « comment les personnes et les relations assurent le succès et la survie d'une entreprise ».

-La Bangko Kabayan

Encore plus touchante est l'expérience de la Bangko Kabayan (Bruni et Moramarco, 2000, pp.73-77), une banque rurale des Philippines (dans la province de Batangas, à 120 km de Metro Manille), dont les activités recouvrent le secteur financier et de microcrédit.

Les protagonistes sont le couple Francis et Thérèse Ganzon, propriétaires majeurs d'actions financières de cette banque. L'objectif principal, au début, était de fournir un service financier au plus grand nombre possible de Philippines vivant et travaillant dans les campagnes. Aussi, avertissaient-ils le besoin d'étendre leur contribution pour lutter contre une pauvreté grandissante et un déséquilibre économique généralisé dans ce pays. Même avant l'adhésion au projet EdC, qui a eu lieu en 1991, avec leurs 25 employés (environ), ils vivaient déjà un rapport de famille, en

travaillant côte à côte, dans un climat d'ouverture et de dialogue. La venue de l'Économie de Communion leur semblait providentielle pour concrétiser leur « vision chrétienne » de l'économie.

Grâce aux valeurs de Leeds, avec l'aide et la collaboration fraternelle d'Ancilla, une société de consultation managériale, qui avait déjà adhéré au projet EdC, la Bangko Kabayan, entre 1991 et 1997, a réalisé un véritable exploit en profit et dimensions. La banque avait grandi de 1300%, 24 millions de dollars d'investissement dans les PME rurales, 25 millions de dollars de dépôts, 9 nouvelles filiales dans la province de Batangas, plus de 150 employés. Ce succès a été utilisé pour améliorer le niveau de vie des employés moyennant les polices d'assurance avec des bénéficiaires adaptés aux nécessités de chacun. **Concrètement**, ayant constaté que nombre d'employés tombent dans le piège d'endettement à cause de leur entrée non adéquate, la banque a décidé d'octroyer à ses employés un salaire de 15 mois par an, d'accorder des prêts à un faible taux d'intérêts, ainsi qu'une assurance de vie, une assistance sanitaire et des programmes pour la pension, ce qui leur a donné plus de « sens de sécurité et d'estime de soi ». À côté de cela, la banque, voulant renforcer au sein de ses employés, l'idée de copropriété de l'entreprise, a disposé un plan des actions avec 41% de valeur d'affaires. La banque a élargi son action en créant une fondation basée sur les profits bancaires, en initiant des programmes spéciaux de mini-crédits pour les pauvres et pour ceux qui n'ont pas de dépôts bancaires, en octroyant des bourses d'études aux étudiants indigents, en offrant une garantie pour financer des cours augmentant ainsi le **sens de réciprocité** entre les familles, les actionnaires et dans les communautés.

Avec la crise financière asiatique de 1997, les Philippines affrontent une dévaluation de 60% et le secteur financier est le plus touché. La banque Bangko Kabayan n'en fait pas exception. Mais, dans un marasme général de tous les instituts financiers de la région, « avec prudence, mais aussi avec le maximum d'esprit de solidarité, nous discutons avec nos managers sur cette situation. Nous discutons sur tous les pas à entreprendre, sans ignorer les réserves et les contingences, sur **notre foi commune et sur la Providence** sur lesquels nous tous comptons », racontait encore Thérèse Ganzon (p.75). Le même jour, les pertes subies ont été comblées par des gains dans une autre filiale. Mais la sévérité de la crise a été forte de telle sorte qu'on a eu un sentiment de désespoir. À ce moment-là, « nous nous sommes souvenus que nous faisons partie d'**une plus grande famille**, celle de tous les autres entrepreneurs qui vivent la réalité de l'Économie de Communion », ajoute-t-elle. Des conseils, un appui moral, mais pas financier, la Bangko Kabayan pouvait s'attendre de ses homologues asiatiques. Grâce à l'internet, un contact avec une banque hollandaise spécialisée en éthique et écologie l'a aidé du point de vue financier et technologique dans l'expansion des mini-financements.

Une autre force fut découverte : la confiance et la sécurité de chacun des membres de l'organisation. Le directeur de la banque qui représente la minorité des partenaires a mis à

disposition de la banque 2,6 millions de dollars de crédit sans demander aucune garantie en échange. Les employés aux guichets garantissaient aux dépositaires qu'ils garantissaient eux-mêmes leur argent. Un client garantissait les dépôts d'autres commerçants comme lui. Thérèse conclut en disant : « Plus que jamais cette crise nous a fait avertir ce que nous avons toujours cru, c'est-à-dire, **que les personnes et les relations, non pas l'argent et le profit, auraient assuré le succès et la survie d'une entreprise** » (p.76).

- L'Ancilla

Cette dernière conclusion semble se généraliser à d'autres expériences d'entreprises EdC de la zone. C'est le cas de « Ancilla », cette société de consultation des entreprises, qui, malgré la crise de 1997, n'a cessé de faire ses consultations (elles avaient d'ailleurs augmenté à ce moment). Plusieurs entreprises, « trouvant en elle un service non seulement professionnel, mais aussi un sens aigu de solidarité et de compréhension de leur situation » (p.76), continuent à affluer chez cette dernière. En effet, Ancilla n'avait pas augmenté les tarifs de consultation, au contraire, elle les avait baissées dans certains cas, pour aider les entreprises plus en difficultés. Elle avait aussi revu les pourcentages de profits de ses partenaires étrangers, pour eux-mêmes et pour ceux de toute l'Asie. Un de ses partenaires avait payé même plus de son dû pour financer la construction d'une structure de formation des leaders compétents et engagés.

- L'Asie dans le Pacifique

C'est la même expérience avec une autre entreprise de marketing et de distribution des publications étrangères, Asie dans le Pacifique, de Manille. Cette entreprise de 113 employés fut touchée par la dévaluation de 1997, due à la crise. Un des directeurs d'outre-mer fit savoir qu'il aurait fermé pour faillite, en diminuant le commerce asiatique de 3.150 millions de dollars et laissant 13.500 millions de dollars de dette impayés. Le propriétaire, Floro Flores, lui propose de trouver d'autres activités alternatives et de renvoyer la décision de fermer, tout en l'invitant à prier avec lui « pour l'intervention de la Providence, afin personne ne perde l'emploi ». Peu après, la Providence a répondu positivement : un autre directeur s'engage à les embaucher, en produisant un commerce d'une valeur de 5.265 millions de dollars. Asie dans le Pacifique croit en **l'emploi comme une famille** et pour cela, elle effectue une assistance à domicile, des subventions de riz, des prêts à faible taux d'intérêt, au-delà d'autres bénéfices prévus par la loi. Aucune autre entreprise du genre fait autant.

c. Mettre l'homme au centre de l'activité entrepreneuriale comporte aussi le respect de l'écologie et la légalité

Andrea Monica (Bruni et Moramarco, 2000, pp. 79-81) est un entrepreneur « artisan du bois » (pour désigner sa passion dans l'art du travail du bois), comme il aime se définir, travaillant dans le secteur des meubles. Il est attiré par le beau, l'art et la poésie qu'il sent en travaillant le bois de façon artisanale à la manière des artistes passionnés. Une fois entré dans la réalité entrepreneuriale, sa passion s'est petit à petit estompée au profit des rôles uniquement administratifs et d'organisation avec des notions comme le contrat, les prévisions de budgets, les normatives, ...

Quand il a adhéré au projet EdC, il a compris qu'il devait restructurer son entreprise de telle sorte qu'à son **centre il y ait « homme »** et non seulement le « profit ». Les rapports entre les membres, les employés, les fournisseurs et les clients étaient aussi à revoir. Pour lui, l'important n'est pas de s'acquitter de la tripartition des gains, mais, aussi et surtout, la **manière de les produire**. Pour cela, il énumère trois des réalisations de son entreprise dans le sens du projet EdC : 1) le respect de l'homme dans **l'écologie** : pour limiter la pollution atmosphérique et pour économiser l'énergie afin de rendre l'environnement vivable par l'homme, on est passé au collage et au vernissage à eau qui ne porte toxicité ni à l'opérateur ni à l'utilisateur du produit fini ; 2) les **rapports humains** à l'intérieur de l'entreprise : amélioration de rapports qui existaient déjà. Au cours d'un dîner d'entreprise dans lequel participaient aussi tous les artisans collaborateurs, il a communiqué la décision d'adhésion à l'EdC, ce qui leur a beaucoup plu ; 3) **le choix de la légalité** : pour le faire, il affirme que ça été un choix contre-courant mais décisif. C'est ainsi que pour y arriver, le conseil d'administration a été changer.

Tous ces choix ont donné une nouvelle connotation à l'entreprise ainsi que de nouvelles stimulations et motivations, mais, aussi, et surtout, une augmentation de la productivité et du chiffre d'affaires. L'entrepreneur conclut en disant que seulement en ce moment il a compris la signification de sa passion pour « le beau » : « Cette passion pour le beau maintenant a quelque chose de plus, c'est un beau plus grand qui trouve l'amour dans les choses, dans les rapports, qui a redonné parfum et couleur d'entrepreneur que je ne n'aurais jamais pensé d'être » (p.81).

d. La vie dans le Consortium Tassano : plusieurs réalités socio-économiques dont le trait commun est le service à la personne

Le consortium coopératif Tassano (Bruno et Moramarco, 2000, pp.87-94) regroupe 11 coopératives dans la région de Ligurie (Italie) et gère une typographie, quatre maisons de retraite, deux maisons de santé mentale, un atelier protégé, une coopérative de construction et fournit du

personnel pour l'assistance à domicile à la demande des Communes et des maisons de retraite privées, ainsi que les services socio-éducatifs et d'animation des écoles et des communautés. En 1999, il comptait 320 membres travailleurs avec un chiffre d'affaires de 20 milliards d'euros.

Giacomo Linaro, son président en exercice, affirme que le consortium trouve sa force sur le fait qu' « à la base des rapports interpersonnels et entrepreneuriaux, [il y a] des valeurs humaines partagées par des personnes diverses comme la solidarité, le respect réciproque, le dialogue, l'écoute » (p.87). Il faut, pour cela, les personnes protagonistes de ces types d'entreprises doivent tendre « à être de « hommes nouveaux », c'est-à-dire des personnes toujours dans l'attitude de « donner », prêtes à savoir voir et encourager le côté positif qu'il y a chez les autres ou dans des situations diverses, capables de surmonter les tensions inévitables qu'on rencontre et puis, recommencer » (p.87). Concrètement, Piero Cattani était responsable d'une entreprise (qu'il partageait avec Giacomo Linaro) de réparation d'appareils ménagers. Les problèmes sociaux autour de lui (les jeunes drogués, nombreuses filles-mères sans appui financier, les gens qui perdaient l'emploi) les ont poussés à transformer leur entreprise en une coopérative de solidarité appelée « Cooperativa Roberto Tassano », qui, au début, en 1989, avait un capital de 4 millions, avec 26 membres. Tout de suite, cinq personnes sont embauchées, grâce à un contrat de marché de transport des repas dans les hôpitaux des villes voisines. Au début, les membres de la coopérative utilisent leurs propres moyens pour aller réparer les machines à laver. Les camionnettes utilisées pour transporter le repas étaient celles qu'on utilisait pour les réparations d'appareils ménagers. Tout métier est bon pour eux, pourvu qu'il crée l'emploi pour le plus de personnes possible dans le besoin. On va de la gestion d'établissements d'été à l'élaboration des pratiques pour l'octroi des bâtiments et des inventaires pour les Communes. La coopérative collabore avec la Caritas diocésaine de Chiavari dans un projet de solidarité (auquel elle envoie un tiers de ses profits, dans le cadre de la tripartition des profits du projet EdC) et il lui vient d'être confié de gérer aussi une maison de retraite. Comme garantie, Giacomo et Pierangelo hypothèquent leur maison pour avoir des crédits en banque. En attendant le paiement des communes (celles-ci retardaient à payer), ils ont dû contracter une dette de 150 millions en banque. Dans la peur de ne plus réussir à la payer, au moment où ils pensaient d'arrêter les activités, **un de leurs amis leur offre l'argent nécessaire à l'avance.**

Anna Guarnieri nous raconte, quant à elle, l'expérience de gestion d'une maison de retraite du Consortium, dont elle est directrice. L'assistance des malades et des personnes âgées est la priorité de leurs activités et non pas le profit économique. Cette maison de retraite est devenue comme une famille : pas d'horaires pour visite, certains parents viennent pour faire manger les leurs âgés ou malades. Ces derniers sont encouragés pour se sentir comme chez eux, on les laisse faire quelques activités selon leur capacité : certains essuient les plats, d'autres aident dans la

surveillance, d'autres rendent visite aux autres, d'autres ouvrent les portes, ... On accompagne les malades envoyés à l'hôpital pour qu'ils ne soient pas désorientés. En cas de quelqu'un en fin de vie, on le communique aux membres de la structure afin que, qui veut aille le visiter ou veiller. Ils s'organisent par groupe pour aller lui rendre visite et le réconforter. L'effort particulier est fourni pour maintenir l'harmonie entre les opérateurs. Par ailleurs, le choix du personnel est conditionné avant tout par la capacité de relation du candidat avec les autres. Avec les malades mentaux, on s'est efforcé de créer une ambiance chaleureuse et familière. On cherche à connaître chacun par son nom., On instaure un dialogue avec eux pour qu'ils racontent leurs vécus., On les laisse continuer leurs passions (quelqu'un a continué à collectionner des objets électroniques). et On encourage leur créativité (quelqu'un produit des dessins, des objets en carton, des poèmes,...). La messe du dimanche est l'occasion pour eux de démontrer ce dont ils sont capables : des prières spontanées, des chants brefs, le service à la célébration, etc.

e. « *Les Établissement Neveux* » : l'expérience de la gratuité

En France, François Neveux (Bruni et Moramarco, 2000, pp. 95-97), responsable des « Établissements Neveux Srl », se définit « entrepreneur pour les autres ». Le projet EdC le trouve disposé depuis longtemps à embrasser un modèle économique différent de celui dominant. Ces entreprises produisent, avec la méthode de rotomoulage, des objets variés : des fosses biologiques, des récipients, des barques, ...

« Après l'annonce de l'Économie de Communion, j'ai tout de suite proposé de **donner gratuitement mon expérience et mes connaissances techniques** (c'est moi qui ajoute le gras) aux pays en voie de développement où existait déjà le mouvement afin d'activer ma propre production » (p. 95). En mai 1995, la chance tomba sur le Brésil, où il décida spontanément (sans calcul et étude sur le terrain, se confiant uniquement en sa « foi en Dieu ») de créer une filiale de sa société, qu'il appela « Rotogine ». José Beca laissa son travail et décida de travailler avec lui. Il deviendra ensuite le premier gestionnaire de la société. Les deux ont enduré beaucoup de problèmes, mais ils savaient « souffrir en souriant », disait François. Malgré sa responsabilité et ses compétences, François évite par tous les moyens que cette société lui appartienne. Pour y arriver, « j'ai prêté de l'argent à deux autres personnes et à l'administrateur, afin qu'elles aient des actions de la Rotogine, dont j'ai aujourd'hui (en 1999) seulement 25%. On est cinq membres, trois Brésiliens et deux Français » (p. 96). Les projets ont continué à bien marcher. François estime qu'il est toujours possible à l'entrepreneur, **s'il le veut** (et « Dieu fait le reste »), de faire naître de nouvelles entreprises grâce à son expérience. Il raconte comment **un de ses concurrents du secteur lui donna comme cadeau**

« sept moules pour fabriquer des jouets d'une valeur de 70.000 millions de lire (environ 40 millions d'euros), en spécifiant : « dons à envoyer au Brésil ». C'est **cela la Providence** » (p. 97).

f. Les effets de la fraternité avec ses concurrents

Le témoignage de François Neveux a souligné un fait presque inexistant dans l'histoire de la théorie économique dominante, mais très fréquent auprès des entreprises EdC : la démonstration de la fraternité envers son concurrent direct produit toujours une abondance dans le sens de la « communion ». C'est ce que vit François Neveux (ci-haut) quand il reçoit de son concurrent un grand cadeau pour fabriquer les jouets à apporter au Brésil.

Germán M. Jorge⁶⁴, un entrepreneur dans le secteur du ciment, témoigne d'une expérience de gratuité et fraternité avec son concurrent très acharné. Ce dernier, en situation difficile, puisqu'il avait perdu confiance auprès de ses fournisseurs, décida de contacter Jorge pour lui demander de lui vendre quelques sacs de ciment. Sachant les difficultés que son concurrent traversait, Jorge comprend que c'est l'occasion de changer la situation d'âpre et méchante concurrence que son voisin avait juré de lui faire. Au téléphone, la conversation était plus où moins celle-ci :

« - *Ne vous en faites pas, lundi vous aurez votre ciment.*

- *Mais je ne suis pas sûr si les chèques seront prêts pour lundi, ça fait deux mois que je ne reçois pas mon salaire.*

- *Pas de soucis, appelle-moi quand ils seront prêts.*

- *Combien dois-je vous payer ?*

- *La même somme que je paie. Vous me paierez ça.*

- *Mais, de la sorte vous ne gagnez rien.*

- *Pas de sens que je gagne dans cette opération. Vous ne serez jamais mes clients, mais pour le moment vous avez besoin d'un coup de main. »*

Jorge affirme avoir senti une joie immense et « humainement réalisée ». Il était sûr que cela aurait provoqué des effets positifs à l'intérieur et à l'extérieur de l'entreprise. Effectivement, ce même mois, on a atteint un record de vente et on vendait plus de 30% de plus par rapport à la même période de l'année précédente. Se mettre au service de l'autre même dans l'entreprise est très bénéfique. Ainsi, conclut-il, « si les entreprises découvraient l'utilité, même économique, que l'EdC, vécue avec radicalité, génère, elles n'hésiteraient pas à la mettre en pratique ».

⁶⁴ JORGE, M., G., « Amare il nemico », *Economia di comunione. Una cultura nuova*, 30, décembre 2009 [en ligne]. Disponible sur : «<http://www.edc-online.org/it/imprese/best-practices/2032-amare-il-nemico.html> » (Consulté le 5 Août 2012).

g. Le concept d'Économie de Communion dans les entreprises EdC en Allemagne

Pour terminer, ne pouvant pas être exhaustifs en ces expériences du projet EdC, celle de l'Allemagne semble plus significative. Matthias Sellmann (Bruni et Moramarco, 2000, pp. 103-107) raconte le fruit d'un travail de recherche (enquête) effectué entre octobre 1996 et janvier 1997 sur huit entreprises d'Économie de Communion pour en avoir une idée globale. La question à laquelle on devait répondre est : « Que doit-on déduire du concept général d'Économie de Communion quand les expériences et les impulsions de huit entreprises sont comparées et confrontées entre elles ? ». Les visites s'effectuaient en petits groupes de 2 à 3 personnes et le dialogue avec l'entrepreneur se structurait selon un questionnaire préparé bien avant.

Quatre types de résultats ont été enregistrés, deux du point de vue personnel et deux du point de vue structurel. Du point de vue personnel : 1) l'EdC est conçue comme une référence pour le comportement morale de l'entrepreneur (motivation individuelle) ; 2) l'EdC est vue comme un facteur inspirateur d'une culture entrepreneuriale, c'est-à-dire, comme une manière de créer un climat agréable dans l'entreprise (motivation collégiale). Quant au point de vue structurel : 1) l'EdC est vue comme un facteur innovateur de l'organisation orienté vers la création d'une entreprise plus juste. Et donc, le changement concerne aussi les règles institutionnelles : la forme juridique, changements contractuels sur les actions de propriété des entrepreneurs, les transferts des licences,... ; 2) L'EdC est conçue comme un facteur d'innovation sociale dans le souci de créer une société juste et pour cela, incluant d'autres aspects non économiques comme la fraternité, la gratuité, la réciprocité,... C'est, somme toute, une sorte de critique d'une société capitaliste, qui ne considère que des aspects économiques basés sur l'intérêt personnel.

Le constat général c'est que, pour le moment, l'Économie de Communion a beaucoup évolué du point de vue personnel que structurel. En d'autres termes, l'Économie de Communion concerne beaucoup plus les petites et moyennes entreprises (PME) que les grandes firmes. En effet, c'est dans les PME que les questions en rapports les motivations de l'entrepreneur ou sa responsabilité envers ses employés peuvent être facilement posées.

Un autre élément, c'est que chacune des huit réalités entrepreneuriales développe un aspect de l'EdC (pas toutes à la fois). Une développe le domaine de la coopération internationale, d'autres respectivement sur la collaboration dans l'entreprise, l'harmonie au travail, la transparence dans la gestion, la nouvelle motivation entrepreneuriale, l'expérimentation de la Providence, l'application des principes éthiques, etc. Cela étant, il devient obligatoire de communiquer aux autres entrepreneurs son expérience d'application d'un aspect particulier dans le sens où l'Économie de communion est conçue comme « une association d'entreprises » ayant un même projet. C'est la complémentarité qui fait que d'autres entreprises expérimentent eux aussi d'autres aspects de l'EdC.

Selon Matthias Sellmann, l'Économie de Communion a une proposition prometteuse dans le sens du débat scientifique sur **l'intégration des sociétés modernes**. Il avance cinq raisons (p.107) :

- la recherche du sens et de la motivation (*ethos* de l'unité)
- la construction des réseaux sociaux civils
- sa compatibilité avec le système institutionnel actuel (économie de marché)
- l'équilibre de symétrie de justice au niveau mondial
- la formation du capital humain préparé au futur

Des témoignages ci-haut (pour ne citer que ceux-ci, vu que les expériences sont très nombreuses), il ressort de l'Économie de Communion un type d'entrepreneuriat normal (pas très différent que l'entreprise capitaliste) quant à sa recherche de profit et sa volonté de grandir et de conquête d'autres marchés mais dans un style tout à fait nouveau par rapport à d'autres réalités entrepreneuriales existantes. En effet, l'entreprise EdC pointe sur la production de biens et des services dans un style et pour une fin de fraternité (de communion) dans la réciprocité, surtout avec le prochain plus vulnérable. On y retrouve la culture du don, le partage, la légalité, l'attention à l'environnement naturel et social, mais surtout, « la personne humaine est au centre de l'entreprise ». On a vu que toutes ces valeurs ne sont pas de simples slogans, mais qu'elles se déclinent en pratiques sans pour autant abaisser la garde dans la mission principale d'entreprise : celle de produire, seulement qu'on ne produit pas seulement les biens et les services, mais aussi la communion et la fraternité. C'est cela le sens d'une entreprise qui devient aussi l'occasion de communion.

Il existe une autre réalité entrepreneuriale de EdC, les pôles productifs, qui fonctionnent comme l'entreprise de l'Économie de Communion, avec la seule nuance qu'il s'agit d'une réalité associative. Il sera suffisant, dans le paragraphe suivant d'en signaler l'originalité.

1.1.2. Les pôles productifs comme nouveauté originale de l'Économie de Communion

Les réalités entrepreneuriales de l'Économie de Communion ne se limitent pas aux pratiques des entreprises EdC dans leur singularité ou comme associations d'entreprises (les consortiums) partageant le même idéal : celui d'appliquer les principes de la réciprocité et de la fraternité dans leurs activités économiques. Il est à l'œuvre une réalité entrepreneuriale nouvelle et originale de l'Économie de Communion appelée « les pôles industriels » qui émergent à côté des « citadelles des Focolari ». Il paraît nécessaire d'en parler même brièvement en les distinguant d'autres réalités économiques semblables, telles que les districts industriels marshalliens. On verra que les pôles productifs de l'EdC ne s'identifient ni à ces derniers (marshalliens) ni aux districts industriels

italiens décrits par Becattini (1979 ; 1989), tout en ayant quelques ressemblances avec ces derniers (ceux italiens).

a. Les pôles productifs de l'Edc aux proximités des citadelles des Focolari

Chiara Lubich (2001) raconte que, alors qu'elle effectuait des vacances à Einsiedeln (Suisse) en 1962, elle observait l'immense complexe de l'Abbaye bénédictine de cette ville avec au centre le lieu de prière des moines, des deux côtés de l'Église des blocs où ils habitent et étudient, et puis, l'école, les champs qu'ils cultivent et les endroits où ils pratiquent l'élevage des bêtes. Elle a compris que l'idéal de Saint Benoît « *Ora et labora* » s'est réalisé et elle a senti en elle la volonté de réaliser quelque chose de semblable avec son idéal de l'unité. Ainsi, naissent les citadelles du Mouvement des Focolari à côté desquelles naîtront, plus tard, des pôles productifs.

La fondatrice du Mouvement des Focolari définit les citadelles (ou les Mariapoli permanents) du Mouvement des Focolari comme « de vraies et propres villes en miniature dont la loi fondamentale est le Commandement Nouveau de Jésus, c'est-à-dire, l'amour réciproque vécu par tout le monde. En elles, sont présentes toutes les expressions de la vie, du travail à l'étude, à la prière, etc. Elles veulent être les esquisses d'une « société nouvelle », complètement rénovée par l'Évangile » (cf. note 2, 2001, p.10). Chiara Lubich les présente comme des « cohabitations modernes avec toutes les expressions de la vie moderne (qui) exigent donc aussi la présence d'entreprises à côté des écoles de formation, des maisons pour les familles, de l'Église, de l'artisanat et d'autres œuvres pour le maintien des habitants » (2001, p.24).

À côté des citadelles du Mouvement Focolari, sont en train d'émerger des « pôles productifs », voulus par Chiara Lubich (2001) comme « complément de cette esquisse d'une société caractérisée par la fraternité ». Un pôle productif de l'EdC est, donc, une sorte de concentration d'entreprises et de réalités commerciales variées basée sur une foi commune, celle de la culture de don et des finalités de communion (cf. Lignes directrices de l'EdC), qui agit comme un laboratoire de visibilité et de crédibilité de l'Économie de Communion. Le but principal est celui de « donner témoignage et visibilité au projet de l'Économie de Communion et de servir comme point de référence à toutes les entreprises qui y adhéreront et pour les réalités de l'économie civile présentes dans un territoire donné »⁶⁵. Le premier pôle productif (Pôle Spartaco) émerge au Brésil, dans les années immédiatement successives à la naissance de l'EdC (en 1991) et fait référence à la citadelle de Araceli (tout près de la ville de Saint-Paul). En Europe, le Pôle Lionello Bonfante de la localité de Burchio, dans la commune de Incisa in Val d'Arno (Florence, Italie), est la première réalité de

⁶⁵ Economia de Comunione, « Poli produttivi : Polo Spartaco » [en ligne]. Disponible sur : « <http://www.edc-online.org/it/chi-siamo/poli-produttivi/polo-spartaco.html> » (consulté le 6 août 2012).

pôle entrepreneurial créée en 2006. Il fait partie constitutive de la citadelle internationale de Loppiano (Florence, Italie). Aujourd'hui, dix pôles productifs⁶⁶ ont vu le jour, dont sept sont déjà opérationnels, dans le monde.

Pour avoir une idée de ce qu'est un pôle productif, on peut prendre comme exemple le Pôle Lionello Bonfante. Il est constitué de magasins, des laboratoires, d'ateliers, d'entreprises de production des biens et des services, de bureaux de consultation et de formation. Aujourd'hui, dans le pôle, siègent environ 20 entreprises (sur les 200 environ qui adhèrent à l'EdC en Italie) de divers secteurs. Il s'étend sur une superficie de 9600 mètres carrés et compte plus de 5700 membres qui composent la E.di.C. Spa.

En fin de compte, on peut bien remarquer le lien entre la naissance du projet EdC, et surtout de ses pôles productifs et les activités économiques autour de l'idéal bénédictin « *ora et labora* ». Partant de cette constatation, il est parfaitement raisonnable de confirmer l'origine charismatique de l'EdC.

b. Les pôles productifs Edc ne sont pas des districts industriels marshalliens ni d'autres réalités du genre

Le phénomène d'agglomérations économiques ne commence pas avec les pôles productifs de l'Économie de Communion. La littérature sur les districts ou *clusters* (comme on a tendance à les identifier) commence avec les **districts industriels** d'Alfred Marshall (1890, 1919), continuent dans la deuxième moitié des années 1900 avec les **districts industriels italiens** (Becattini, 1979, 1989), les **districts industriels comme alternatifs** au fordisme (Piore et Sabel, 1984), les **Systèmes Productifs Localisés** (Courlet et al., 1990), ... Dans les deux dernières décennies, les gouvernements (surtout européens comme l'Allemagne, la France, l'Espagne, l'Italie, le Danemark,...) ont institué « des politiques volontaristes visant à créer des avantages compétitifs nationaux par la construction ou la stimulation de dynamiques entrepreneuriales localisées sur des territoires restreints » (Chabaud, Ehlinger et Perret, 2006). Le gouvernement français, en 2005, créa 67 **pôles de compétitivité labellisés** avec pour but « d'ancrer sur un territoire un tissu économique dynamique et performant face à la concurrence internationale, capable de susciter le développement et d'attirer de nouvelles activités ». Toutes ces réalités d'agglomérations entrepreneuriales restent des expériences à part par rapport aux pôles productifs de l'Économie de Communion, malgré l'une ou l'autre ressemblance. Sans toutefois entrer en détail en ce qui a marché ou pas dans ces tentatives, pour des

⁶⁶ Sept pôles conctitués : 1) Pôle Spartaco (Brésil- Cotia – SP); 2) Pôle Lionello (Italie- Loppiano); 3) Pôle Solidaridad (Argentine- O'Higgins); 4) Pôle Ginetta (Brésil- Igarassu- PE) ; 5) Pôle Mariapoli Faro (Croatie- Krizevci) ; 6) Pôle Belgique (Belgique); 7) Pôle Giosi Guella (Portugal- Abrigada) et trois pôles en cours : 8) Pôle François Neveux (Brésil- Benevides- PA); 9) Pôle Philippines (Philippines); 10) Pôle Ottmaring (Allemagne) [en ligne]. Disponible sur: « <http://www.edc-online.org/it/chi-siamo/poli-produttivi.html> » (consulté le 6 août 2012).

fins strictement liées à ce travail, il suffira de relever en quoi les **pôles productifs de l'EdC** constituent une nouveauté par rapport aux expériences passées.

Avec les pôles productifs de l'EdC, on est loin de l'idée des districts industriels d'Alfred Marshall (1890, 1919) puisque ce dernier orientait le discours dans la stratégie de localisation géographique des concentrations de petites et moyennes entreprises spécialisées qui produisent avec le temps des externalités positives et des rendements d'échelle. Le discours est uniquement économique et n'a rien à voir avec « la confiance et la coopération entre les entreprises » (Daumas, 2007, p. 6). Marshall ne parle que « des avantages comparés » (ressources naturelles, facilité de communication,...) qui suivent une bonne « localisation » des entreprises, ainsi que de l'importance des « économies externes » que ces entreprises acquièrent dans le temps.

Le pôle productif de l'EdC est plus que ça. Il pourrait plutôt avoir quelques ressemblances avec ce même concept de district industriel dans la version de Becattini⁶⁷ (1979), qui a caractérisé ce que Bagnasco (1977) appelle la « Troisième Italie » dans les années 1970 (les régions intermédiaires entre le triangle industriel du Nord-Ouest et le *Mezzogiorno* d'Italie : Marches, Ombrie, Toscane, Emilie et Vénétie), dans le sens où l'analyse est clairement du point de vue socio-économique. Un district industriel selon Becattini (1979) est décrit par Daumas (2007, p.4) comme : *« un territoire organisé autour d'une petite ville, la spécialisation dans la fabrication d'un produit spécifique exigeant la mise en œuvre de savoir-faire accumulés localement, l'agglomération de nombreuses PME spécialisées liées entre elles par des rapports de concurrence et de coopération, l'importance des économies externes permises par la proximité géographique et l'homogénéité socioculturelle du territoire, une atmosphère favorable à l'apprentissage et à l'innovation, un marché du travail segmenté et très flexible, un fort consensus social, des institutions collectives et un vigoureux sentiment d'appartenance à la communauté locale. »*

Se référant au centre lainier (district) de Prato, il définit le district industriel comme :

*« une entité socio-territoriale caractérisée par l'association active, dans une aire territoriale circonscrite et historiquement déterminée, d'une communauté de personnes et d'une population d'entreprises industrielles. Dans le district, à la différence de ce qui se produit dans d'autres milieux, par exemple la ville manufacturière, la communauté et les entreprises tendent, pour ainsi dire, à s'interpénétrer. »*⁶⁸

Becattini met l'accent sur l'« osmose » entre l'entreprise et la communauté locale qui doit caractériser la dynamique du district.

En ce sens, une certaine ressemblance avec le pôle productif de l'EdC peut être envisagée. Si

⁶⁷ Becattini (1979 ; 1989) croit que son analyse socio-économique du district industriel est typiquement marshallien. Daumas (2007), au contraire, soutient que c'est l'originalité de Becattini par rapport à Marshall. Celui qui écrit se range du côté de Daumas (2007).

⁶⁸ BECATTINI, G., « Riflessioni sul distretto industriale marshalliano come concetto socio-economico », *Stato e mercato*, avril 1989, pp. 112-128. (cf. Daumas, 2007, note 2, p.5).

on prend l'exemple du Pôle Lionello Bonfante, on remarque que sa localisation géographique n'est pas banale. En effet, elle est tout près de la citadelle de Loppiano. Outre aux motifs inhérents aux spécificités du projet EdC, il y a aussi avantage de proximité avec cette agglomération de personnes avec qui il partage l'idéal du projet. Ce sont eux qui sont les premiers clients du pôle. Il y a aussi un autre fait : à Loppiano (dans la citadelle du Mouvement des Focolari), il existait déjà une première coopérative sociale (La cooperativa Loppiano Prima) créée en 1973 dans la logique de l'Économie de Communion (Lubich, 2001). Cette coopérative avait acheté une entreprise vinicole préexistante appelée « Tracolle » et avait décidé d'embaucher les habitants locaux qui vivaient là depuis plus de 100 ans avec les avantages liés à leur expérience séculaire sur le territoire. Leurs rapports sont très amicaux malgré les diversités politiques et religieuses. Pourtant, pour des motifs plus implicites qu'explicites⁶⁹, Chiara Lubich, devant la misère des Brésiliens de Saint-Paul (et du monde), elle suggère la création des « entreprises » plutôt que des « coopératives ». Le premier Pôle industriel italien et européen émerge dans ce contexte : près de la citadelle des Focolari et de la coopérative sociale agricole Loppiano Prima où les habitants depuis des décennies vivent l'économie comme occasion de communion et de relations humaines. Il y a une certaine osmose entre les entreprises et la population locale, exactement comme dans le district industriel de Becattini.

Mais, il y a bien plus que l'« osmose » dans les pôles productifs de l'EdC et ce « bien plus » provient des valeurs de la structure de gouvernance d'une coopérative sociale (ce qui expliquerait d'ailleurs le pourquoi de la prédilection des coopératives sociales dans le projet EdC). L'esprit d'égalité, une des caractéristiques d'une coopérative sociale, qui se définit comme une « dynamique participative impliquant différentes parties concernées par l'activité », s'appliquerait aussi aux pôles productifs de l'EdC. Cette déduction est motivée par le fait que « la naissance des pôles productifs de l'EdC a été entendue, dès le premier moment, comme un **processus « d'en bas »**, comme une initiative populaire dans laquelle devrait s'impliquer tout adhérent au Mouvement (...) » (Gui, 2009, p. 32). En effet, Chiara Lubich, au Brésil, en 1991, estime que « ces entreprises (membres des pôles productifs) de types variés devraient être soutenues par les personnes de tout le Brésil ; ils devraient naître les sociétés où chacun a la possibilité de sa propre participation : des participations même modestes, mais plus diffuses » (2001, pp. 12-13). Non seulement la population locale a de la sympathie (symbiose, osmose) envers ces entreprises, mais aussi il y a une participation populaire à la propriété des pôles productifs. Les gens se sentent copropriétaires des pôles industriels, non seulement amis des ceux-ci.

⁶⁹ Chiara Lubich n'a jamais expliqué pourquoi le choix de l'entreprise plutôt que des coopératives. Gui Benedetto (2009) pense qu'une des raisons est que la capacité des coopératives à distribuer la richesse est plus limitée par rapport à l'entreprise. En effet, les bénéficiaires des profits d'une coopérative sont uniquement ses membres, alors que l'entreprise de l'EdC a une vocation universelle (non seulement pour ceux qui y adhèrent). Toutefois la prédilection pour une coopérative de la part de Chiara Lubich n'est plus à démontrer. Il suffit de voir comment la première intuition de Chiara fut la création de la Loppiano Prima (coopérative sociale agricole) dans la citadelle de Loppiano. Aujourd'hui, plusieurs coopératives sociales ont adhéré à l'EdC.

Le processus d' « en bas » fait aussi des pôles productifs de l'EdC une réalité différente de toutes **ces initiatives pilotées par les gouvernements** (type de pôles français de compétitivité), puisque les pôles productifs de l'EdC sont constitués par de réalités entrepreneuriales qui, si certaines ne l'ont pas atteint, sont créés par des initiatives populaires. Ce qui provient d'une autre caractéristique d'une coopérative sociale : elle doit être « une initiative émane d'un groupe de citoyens ». Les pôles de compétitivité, donc, proviennent d'en haut (des pouvoirs publics), tandis que les pôles productifs de l'EdC naissent d'en bas (d'initiatives populaires).

En plus, il n'est pas seulement question, dans les pôles productifs de l'EdC, de la simple territorialisation ou localisation, dans le but de « faire face à la concurrence internationale » mais bien plus. En effet, les pôles productifs de l'EdC, tout en voulant être compétitifs, tendent, non pas à un repli sur soi de ses entreprises (pure logique de la théorie économique dominante basée sur l'individualisme et le *self-interest*), mais à une mondialisation basée sur la fraternité universelle des entreprises entre elles et à travers les pôles productifs de l'EdC. Les témoignages du premier paragraphe de cette première partie ont démontré que les entreprises peuvent rester efficaces et compétitives tout en pratiquant les valeurs de la fraternité et de la réciprocité. Et les nouvelles technologies de communication, l'internet en l'occurrence, font le reste. La logique des pôles productifs de l'EdC n'est donc pas la concentration territoriale ou ghettoïsation, mais l'ouverture envers d'autres réalités du monde dans l'esprit de coopération.

Le phénomène des pôles productifs de l'EdC, comme tout le projet EdC, représente une nouveauté qu'il faut suivre avec attention, surtout en ces moments de crises de sens du système économique dominant. La vraie nouveauté de ce phénomène c'est l'insertion de l'homme, de ses sentiments et de ses relations (qu'il souhaite fraternelles, au moins dans le projet (EdC) auquel on a adhéré, partagé entre les leaders et les membres de l'organisation avec les autres organisations environnantes, nationales et internationales) dans les activités économiques. La théorie économique dominante ne connaît pas cette manière de faire et les entreprises et les pôles productifs de l'EdC sont en train de démontrer que cela est possible sans céder aux normales finalités entrepreneuriales. Les faits sont là et parlent d'eux-mêmes et tout laisse à penser que l'aventure ne fait que commencer vers une nouvelle économie plus « humanisée », puisque de cela il s'agit selon les mots de son initiatrice (Lubich, 2001). Un effort particulier reste à faire de la part des économistes de toutes les tendances académiques, afin de décortiquer et donner le nom adéquat à ces éloquents expériences des entreprises et des pôles productifs de l'EdC. Une chose est sûre : on ne peut pas lire des phénomènes nouveaux avec de vieilles lunettes. Comme on aime le dire dans les lieux de l'EdC sur base biblique, il faut « du vin nouveau dans des outres neuves ». Une nouvelle théorie économique est nécessaire pour lire avec clarté ce qui se passe dans les entreprises EdC.

I.2. Le besoin d'une théorie économique de communion et certaines des premières contributions

Vers la fin des années 1990, quand Chiara Lubich parlait de l'Économie de communion, elle n'entendait plus seulement les différentes expériences de communion réalisées par les entreprises qui adhèrent librement à ce projet, mais aussi une vision des comportements économiques engendrée par la spiritualité de l'unité d'où l'Économie de Communion est née. Dans sa lettre à la Mariapoli de Araceli en 1998 (tout près de la ville de Saint-Paul, Brésil, cf. citation ci-haut), l'idée de la nécessité d'**une théorie scientifique de l'économie de communion** est directe. Ainsi, déclare-t-elle : « il faut qu'elle (l'Économie de Communion) devienne une science avec la participation d'économistes préparés, qui savent délimiter la théorie de la pratique, en la confrontant avec d'autres courants scientifiques économiques (...). Une vraie science qui donne dignité à celui qui doit la démontrer avec les faits (...) ». Dans cette lettre, Chiara fait appel aux économistes d'Économie de Communion à faire un effort particulier afin de combler cette nécessité. Plusieurs économistes en ont bien saisi la pertinence. Il sera question, dans les paragraphes qui suivent, d'exposer succinctement le point de vue de Luigino Bruni (2004) dans son article « *Verso una « Teoria di Economia di Comunione »* » avant de citer certaines contributions d'économistes qui vont dans cette direction ainsi que les orientations de certains des penseurs de l'EdC (Bruni, Gui, Pelligra) pour l'élaboration d'une théorie économique qui rend vérité du comportement des hommes et femmes, vrais et réels, et non plus, ceux abstraits représentés par la “caricature” (cf. Bruni, 2004) du fameux *homo oeconomicus* de la théorie économique encore dominante.

I.2.1. Toute nouvelle vision du monde implique une nouvelle doctrine économique

Chiara Lubich, dans sa lettre du 7 mai 1998 à la Mariapoli de Araceli, a invité les économistes d'Économie de Communion à faire émerger de la spiritualité de l'unité et de la culture du don une nouvelle théorie économique que Luigino Bruni (2004) n'hésite pas à appeler « Théorie économique de communion ». Ce dernier considère cet appel essentiel puisque les fascinantes expériences entrepreneuriales vécues dans ces deux dernières décennies du projet EdC ne suffisent plus à expliquer le phénomène EdC et de plus, les catégories de la théorie économique dominante ne peuvent non plus l'expliquer. En effet, il s'agit d'une nouvelle vision du monde qui nécessite de nouvelles catégories pour l'interpréter et l'expliquer.

De par l'histoire, tout mouvement culturel qui avait une vision différente du monde (économie libérale, le mouvement socialiste, le mouvement communiste, le mouvement coopératif, ...) élaborait aussi une théorie ou doctrine adéquate à sa propre vision de rapports

économiques et sociaux. En particulier, la théorie économique dominante repose sur deux éléments fondamentaux : 1) une conception individualiste de l'homme et de la société ; 2) elle ne s'intéresse pas au « pourquoi » mais au « comment » l'individu fait tel ou tel choix, c'est-à-dire que, selon elle, les valeurs et les motivations des individus ne sont pas importantes. On comprend alors pourquoi une telle vision n'aide en rien à expliquer les initiatives et expériences de gratuité et de don réciproque vécues depuis une bonne vingtaine d'années par les entreprises EdC. On s'aperçoit facilement que « des expériences comme celle de l'EdC où la qualité des rapports interpersonnels, les motivations et les valeurs ont un rôle essentiel, ne peuvent pas être comprises par la théorie économique dominante » (Bruni, 2004, p.37). Il faut, donc, d'autres catégories théoriques, de nouveaux instruments (d'une théorie économique de communion), pour dire ce que vivent réellement les entreprises EdC.

La doctrine de l'Économie de Communion devra (elle se cherche encore) partir de la culture du don et de la vision relationnelle ou trinitaire du monde (à l'image de la communion d'un Dieu chrétien un et trine) et elle devra couvrir tous les aspects de vie économique (non seulement la sphère productive centrée uniquement sur l'entreprise) et toutes les catégories de personnes interpellées (les femmes de foyers, les étudiants, les retraités,... et non seulement les entrepreneurs et les travailleurs). Les chercheurs orientent leurs premiers pas dans des thèmes pertinents comme le rôle des relations interpersonnelles en économie (Bruni, 2007 ; Bruni et Pelligra, 2002 ; Zamagni, 2012,) , de la confiance (Bruni et Sugden, 2000 ; Bruni, 2006 ; Bruni et Zamagni, 2004), le rapport bonheur/utilité (Bruni et Porta, 2004 ; Bruni, 2004 ; Scitovsky, 2007(1976)), de gestion des organisations à motivation idéale (Bruni et Smerilli, 2006, 2009)..., sur lesquels ces chercheurs cherchent un dialogue avec d'autres chercheurs mêmes des autres disciplines. Ces chercheurs sont conscients que le chemin reste encore long pour arriver à une théorie satisfaisante. Bruni (2004) voit deux orientations quant au futur de la recherche d'une théorie économique de communion : 1) décrire dans un langage économique la nouveauté de l'EdC. Une lecture de l'EdC avec les lunettes de la théorie économique dominante donne toujours l'impression qu'il n'y a rien de nouveau. C'est d'ailleurs le sens de la critique de Serge Latouche (2003) quand il dit que le projet EdC laisse intact le système capitaliste et n'agit que superficiellement en second lieu dans la répartition des profits ; 2) la conception anthropologique basée sur la relation à la manière de celle trinitaire décrit bien l'identité de l'Économie de Communion et celle du monde réel.

1.2.2. Quelques contributions théoriques de l'Économie de Communion

Si l'Économie de Communion est « pleinement compatible avec le mode d'organisation de

l'économie occidentale » et si « elle est faite pour s'insérer à son interne » (Bruni et Gui, 2004), elle reste ouverte à d'autres formes d'organisations et elle n'est pas pour autant moins radicale et cette radicalité peut être exprimée en quatre mots introduits dans le langage économique, selon les deux auteurs: don, gratuité, amour, communion.

En effet, l'entreprise EdC n'a aucune pré-condition idéologique qui l'empêcherait à concevoir une forme d'organisation différente de l'entreprise traditionnelle : « entreprises sans but lucratif (exemple, les fondations pour les soins aux personnes âgées), entreprises avec des schémas de participation des travailleurs (comme dans le modèle de cogestion allemande), coopérative avec finalités sociales(exemples : les consortiums « Roberto Tassano » de Sestri Levante et « Il Picchio » d'Ascoli Piceno, en Italie), les organisations qui répondent aux besoins des familles sans passer par le marché (comme, par exemple, « les banques du temps », Local Exchange Trade Systems, ou le groupes « Solidarizziamo » de Bogotá), les institutions financières pour combattre la pauvreté (par exemple, la Fondation pour le microcrédit de la Bangko Kabayan dans les Philippines, le « club des 500 » de Bogotá) » (Bruni et Gui, 2004). Pour le moment, pas toutes ces formes d'organisations ne sont pas représentées dans le projet EdC, ; le mouvement continue et rien ne dit que demain elles ne seront nombreuses à y adhérer.

La vraie nouveauté du projet EdC se résume en quatre mots (Bruni et Gui, 2004) : le don, la gratuité, l'amour, la communion. En effet, dans les dernières décennies, des expressions, qui naguère se trouvaient dans les textes de sociologie où de psychologie comme altruisme, don, réciprocité, *commitment* et même amour, gagnent du terrain dans des textes économiques, défiant la théorie économique dominante basée sur l'individualisme et la recherche d'intérêt personnel. L'Économie de Communion propose le « don », expression que l'économie dominante n'a jamais aimé utiliser, lui préférant à l'autre expression « l'altruisme » moins exigeant. Le don s'intéresse sérieusement à la personne qui reçoit (il est personnalisé), ce que n'est pas l'altruisme. Le don est caractérisé par la gratuité, un autre mot clé cher à l'Économie de communion, mais qui est considéré comme un « scandale » par la théorie économique dominante qui ne voit chez l'homme que l'intérêt personnel dans tout son agir. C'est la gratuité qui pousse l'entrepreneur à donner librement en communion ses profits en vue d'une tripartition selon les trois finalités du projet EdC. C'est par gratuité que l'Institut colombien de Logoterapia donne un prêt non rentable et à risque de non restitution aux gens sans grands revenus. Mais la gratuité c'est aussi le choix d'une entreprise d'un pays technologiquement avancé qui confie le travail à un laboratoire d'un pays pauvre afin de l'accompagner en l'enseignant les méthodes et les techniques productives qui lui sont utiles pour aller de l'avant. L'autre catégorie inexistante dans la théorie économique dominante mais chère à l'économie de Communion c'est « l'amour », « la motivation et modalité d'exécution d'une action, gratuité finalisée explicitement au bien de l'autre » et qui « complète le don et l'altruisme », sans lequel « ils restent substantiellement

incapables d'entrer vraiment en rapport avec celui qui reçoit » (Bruni et Gui, 2004, p. 45).

L'amour est la pré-condition de la « communion », le quatrième mot clés de l'Économie de Communion. La réponse de l'autre n'est pas une condition *sine qua non* pour que le premier acteur fasse le premier pas en donnant, même si le retour lui fait quand même plus heureux, puisque l'objectif final poursuivi est la communion ou la relation fraternelle dans un contexte d'égle dignité. Les deux auteurs concluent que tous les quatre mots clés doivent être présents dans l'Économie de Communion.

Luigino Bruni (2004), par contre d'un « modèle trompeur », le modèle de l'économie dominante, que cent ans au paravent, a été appelé *homo oeconomicus*, cet « être abstrait avec plusieurs qualités : clairvoyant, opportuniste, cohérent, parfaitement informé, peut-être égoïste et certainement individualiste » (p. 47). Il rappelle que l'économie émergea par la pratique et qu'elle devient science par œuvre d'économistes de J.S. Mill à V. Pareto, période dans laquelle ces derniers décidèrent que l'économie ne devait s'occuper que d'un seul aspect : celui économique, en faisant abstraction d'autres aspects. L'*homo oeconomicus*, connu jusqu'aujourd'hui excelle en une qualité : l'individualisme, selon laquelle, l'individu est un élément externe et accidentel.

L'EdC, par contre, « montre que la personne humaine, image d'un Dieu trinité, est une réalité relationnelle, est un rapport » (p.48). L'être-rapport est pour la personne une condition essentielle et pas une option. Plusieurs économistes sont désormais conscients que la théorie économique dominante qui décrit le comportement humain à la manière de l'*homo oeconomicus* ne fonctionne pas pour l'homme réel. Ce n'est donc pas une « théorie » mais une « caricature ». L'objectif principal pour les économistes de communion est « de réécrire la théorie économique entière en y mettant au centre la personne en relation avec les autres afin que même la science économique tienne compte de la loi trinitaire inscrite dans le cœur des choses » (Bruni, 2004, p.48).

Vittorio Pelligra (2004), quant à lui, plaide « pour un modèle plus riche de l'agent économique ». Le défi, pour lui, est « anthropologique ». En effet, le projet EdC « se fonde sur une particulière « culture de don » et cette dernière, à son tour, est basée sur une certaine vision de l'homme, de la personne » (p.49). On ne peut pas comprendre pourquoi un entrepreneur met librement ses profits en communion avec une conception de l'homme fondée sur le *self-interest* comme celle de la théorie économique traditionnelle. Cet économiste de communion va jusqu'à penser à une mauvaise foi de certains économistes qui, par exemple, ont compris le mécanisme d'« effet miroir » en finance et en sciences sociales en général, qui s'énonce comme ceci : un observateur du monde avec la lumière de la science « jette sur lui sa propre ombre » (Ludwig Wittgenstein), l'utilisent pour orienter les théories comme il leur plaisait, donnant une vision erronée de la réalité. Le devoir d'une théorie correcte est, selon lui, « de rendre compte sans pré-concept du comportement humain et social dans sa richesse et complexité, sans exclure et sans imposer » (p.

50). En ce qui concerne le cas de l'Économie de Communion, il s'agit, selon lui, « de construire une théorie qui admet les motivations à l'action et ces comportements que les expériences réelles, comme celle de l'EdC, mettent en lumière » (p.50).

L'auteur regarde particulièrement la méthodologie et les résultats obtenus, ces dernières années, par les recherches de l'économie expérimentale. Cette méthodologie consiste en une reconstruction de la réalité humaine au laboratoire. Plus concrètement, « on cherche de recréer les conditions réelles, simulées, simplifiées, mais qui contiennent tous les plus importants éléments observés dans la réalité » (p.50). On analyse différents comportements dans divers scénarios : dans l'interaction avec les autres sujets (conflit, coopération, coordination) ou dans des situations de choix individuels devant des options incertaines, ou bien on simule de petits marchés virtuels où l'offre et la demande se rencontrent, etc. Les résultats, dans plusieurs cas, sont l'opposé de ce que s'attendraient les partisans de la théorie économique dominante : là où on s'attendait le conflit, on assiste à la coopération ; là où devrait prévaloir la *self-interest*, on observe l'altruisme, ... Et la gratuité, la réciprocité, la communion, la justice, le don, l'équité, la confiance,...en sont les principales explications, falsifiant ainsi les attentes de la théorie économique traditionnelle.

En conclusion, ce parcours sur les débuts d'une recherche d'une théorie économique de communion montre à quel point l'Économie de Communion est lancée et en quoi les ambitions de ce projet se projettent plus loin dans une radicalité révolutionnaire dans la culture socio-économique jusqu'ici atteinte. Néanmoins, le projet reste encore dans ses premiers pas, mais, à mon avis c'est un projet promettant.

Le corpus théorique que l'Économie de Communion a produit jusqu'aujourd'hui est suffisamment large. Il fait objet d'une page spéciale élaborée en annexe de ce travail.

II. Le bonheur en économie et les biens relationnels

L'économie dominante semble avoir perdu de vue le bien de l'homme ainsi que ses besoins de bonheur en se pliant sur les profits de certains individus recherchés à tout pris et pour eux-mêmes. Un économiste, Scitovsky (1976), n'hésite pas à la qualifier de « sans joie » (sans bonheur), puisque, selon lui, depuis l'irruption de la théorie économique néoclassique basée sur l'avoir matériel (ce qu'il appelle biens de *comfort* : la richesse basée sur l'accumulation de revenus), elle est restée lacunaire en ce qui concerne les biens créatifs (ces biens immatériels essentiellement liés aux relations humaines et à toutes ces activités poursuivies uniquement pour avoir la joie : la conversation, le sport, la lecture, être avec les amis, ...). Si tout le monde peut être d'accord que tout homme désire être heureux (dès l'antiquité grecque), aujourd'hui, et depuis presque une quinzaine d'années de la controverse autour du thème du « paradoxe du bonheur » (Easterlin, 1974), plusieurs économistes considèrent réductionniste la théorie économique dominante qui ne voit la fonte de bonheur (ou de satisfaction) de l'homme que dans l'augmentation du revenu personnel. Or, selon toujours Scitovsky (1976), toutes les deux fontes de satisfaction de l'homme sont également fondamentales pour le bonheur de l'homme. Une théorie économique qui ignore cette dernière affirmation (comme c'est le cas de la théorie économique dominante) provient d'une certaine « parcimonie anthropologique » (Zamagni, 2012) qui méconnaît (sciemment ou pas) les vrais besoins de l'homme et par conséquent, les manières pour les satisfaire.

Ainsi, donc, la vraie question est: quel est le vrai besoin de l'homme ? La réponse semble simple : l'homme a besoin d'être heureux. À cette question survient une autre : de quel bonheur parle-t-on ? Mounier approuve ce que Marx constate comme le premier besoin de l'homme pour son bonheur: le besoin matériel. Pourtant, il n'y a pas que ça, au moins selon Luigino Bruni (2006) et Tibor Scitovsky (2007 (1976)) ainsi que d'autres depuis les années 1970 à aujourd'hui, pour faire le bonheur de la personne. Ces auteurs démontrent que le bonheur pour l'homme dépend de la combinaison entre l'avoir matériel et la relation de réciprocité, voire de gratuité avec ses semblables⁷⁰.

⁷⁰ Luigino Bruni (2006, pp. 73- 97, s'appuyant sur les résultats des études de l'économie du bien-être (Brickman et Campbell (1971); Kahneman (2004); Phelps (2001);...), initié aux Etats-Unis dans les années 1970, notamment le fameux « paradoxe du bonheur en économie » qui a prouvé qu'il n'y a pas ou qu'il y a trop peu de corrélation entre le revenu et le bien-être des personnes ou entre le bien-être économique et le bien-être général (la courbe montre que l'effet du revenu sur le bonheur est positif aux plus bas niveaux de revenus, mais qu'après un certain seuil de revenu, cet effet est négatif. Ce qui se traduit: le revenu est une bonne chose jusqu'à un certain seuil qui permet aussi une bonne vie de relation avec les autres, mais après ce seuil, l'augmentation du revenu ne procure aucun bonheur), conclut qu'il y a une difficulté objective pour la théorie économique à traiter les relations humaines mues par des motivations complexes (autres que celles de l'*homo oeconomicus*). En effet, outre que les biens économiques connus, il existe des biens dits relationnels (liés au rapport avec les autres, introduits par Martha Nussbaum (1986), Pierpaolo Donati (1986), Benedetto Gui (1987) et Carole Uhlaner (1989)), qui ont à faire avec la gratuité et les motivations intrinsèques (non instrumentales, c'est-à-dire, ces actes dont l'accomplissement ne dépend pas du

Ce n'est pas tout. Cette double question suppose préalablement une autre moins évidente qu'on le penserait : de quel homme s'agit-il ? Il est clair que la science économique, si elle veut retourner à être une science de l'homme et pour l'homme, elle doit changer ses principes anthropologiques. De cette dernière question s'occupera le troisième chapitre.

L'objectif de cette deuxième partie du deuxième chapitre est celui d'exposer la pensée de certains économistes qui, sur les traces de Scitovsky (1976), continuent à démontrer et expliquer pourquoi le bien-être (le bonheur) n'est pas seulement l'avoir matériel ou le revenu (ce qui se traduit par le « paradoxe du bonheur » de Easterlin (1974)) comme le voudrait la théorie économique néoclassique. Au-delà de plusieurs réflexions faites sur ce thème, le but ultime de ce paragraphe est de démontrer que le bien-être des personnes a à faire avec ce que les penseurs comme Gui, Nussbaum, Donati et Uhlener ont appelé les biens relationnels, dont les conditions préalables sont la réciprocité, la gratuité, la confiance,...

II.1. « Le paradoxe du bonheur » et sa suite théorique

Avant d'analyser les principes de réciprocité et de fraternité, sur lesquels repose l'Économie de Communion, il va de soi de contextualiser le discours dans une conception plus large sur le bonheur et le bien-être⁷¹. La raison principale de cette opération provient d'une conviction

bénéfice direct qu'on en tire). Bruni (2006, p.87- 88) dit ceci: « Je crois (...) qu'il y a au sein des être humains, un mécanisme psychologique qui porte à prouver le plaisir toutes les fois qu'on voit les autres (ou nous-mêmes) accomplir un acte par motivations intrinsèques...C'est ce mécanisme psychologique (...) qui nous mène à estimer le missionnaire qui aide les lépreux et moins l'entreprise qui fait le *cause-related-marketing*, ou à blâmer un athlète trop sensible aux incitations monétaires ».

⁷¹ Le terme anglais « *happiness* » utilisé dans les écrits sur la *Economics Happiness* en cours depuis les années 1970, se prête à quelques confusions de traduction. La traduction italienne pourrait être ou la *felicità* (le bonheur) ou il *benessere* (le bien-être). Le langage courant, en français ou en italien, utilise indifféremment les deux termes, bonheur et bien-être. Certains penseurs (économistes ou pas) ne les différencient pas surtout quand il parlent d'indicateurs sociaux du bien-être. Delvaux (2007, p. 4), par exemple, dit tous les deux termes renvoient « au sentiment, à la perception subjective, à l'individu plutôt qu'à la nation ». Renaud Gaucher, quant à lui, sur son site internet, distingue entre l'économie du bonheur et celle du bien-être : « l'économie du bonheur est une branche récente de l'économie. Elle se distingue de l'économie du bien-être en ce qu'elle fonde ses analyses non pas sur le bien-être objectif, c'est-à-dire l'environnement (environnement médical, scolaire, niveau de vie...), mais sur le bien-être subjectif, c'est-à-dire le bien-être que l'on ressent, le bonheur ».

L'économiste Viviana Di Giovinazzo, dans sa thèse de doctorat (cf. son résumé en ligne, version 2010) parle librement, sans distinction, d'économie du **bien-être**, du binôme **bonheur**/revenu, du **bien-être** individuel, ...Elle fait quand-même une distinction entre le terme « *happiness* » et « *joy* » (la joie, du mot « *joyless* » (sans joie) du titre du livre de Scitovsky, 1976) qui me semble intéressant. S'appuyant sur les traductions en italien et en latin du terme « *happiness* » utilisé par Easterlin, elle remarque que ce terme est beaucoup plus proche de celui du latin qui a plus le sens neutre de « sort », comme « un événement accidentel [qui] se vérifie sans la nécessité d'un comportement actif de la part du bienheureux ». Le mot « *joy* », par contre, signifierait « la satisfaction personnelle, de laquelle, selon Platon aussi, provient un plaisir naturel, [qui] est le résultat d'un comportement actif de l'individu (...) ». Selon cette version de Di Giovinazzo (et de Scitovsky, 1976), un consommateur moderne peut manifester extérieurement le bonheur (*happiness*) « grâce aux occasions de divertissement que l'économie moderne lui fournit, mais sans « satisfaction intrinsèque », sans joie intérieure (*joyless*). Dans ce paragraphe, je préfère le point de vue de Di Giovinazzo (et de Scitovsky) d'utiliser sans trop distinguer les deux termes (bien-être et bonheur) tout en gardant à l'esprit de « satisfaction intrinsèque », de « joie intérieure » innée provenant d'une vie active de l'homme et pas du hasard, il s'agit. Je démontrerai, dans le paragraphe suivant, que cette « joie », ce bonheur joyeux, a à faire avec la

désormais diffuse chez certains économistes, parmi lesquels, Luigino Bruni (2006), selon lesquels « le bonheur est intimement lié à la réciprocité et aux rapports (sincères) avec les autres, marqués par la gratuité » (Bruni, 2006, p. 73). Cette affirmation se base sur les résultats de la « controverse », entre les économistes, provoquée par Easterlin (1974) qui a produit ce qui est connu sous le nom de « paradoxe du bien-être » ou « paradoxe du bonheur ».

Il y a à peu près une quarantaine d'années qu'une affirmation du genre était considérée comme une hérésie grave dans le langage économique. Les recherches des économistes des années 1970 à nos jours ont réussi à convaincre beaucoup d'autres restés dans scepticisme que le bonheur est aussi un argument traitable en économie, avec des résultats qui absolument révolutionnaires par rapport à la pensée commune, véhiculée par la théorie économique dominante. L'affirmation que le bonheur ne dépend pas seulement du revenu est aujourd'hui plus pacifiquement acceptée qu'il y a seulement quarante ans.

II.1.1. Qu'est-ce que « le paradoxe du bonheur » et comment émerge-t-il ?

Le bonheur a depuis longtemps été ignoré dans la théorie économique dominante, et pourtant, ce n'est pas un thème nouveau en économie. Il remonte, en effet, à l'aube de la science économique, à la tradition de l'économie civile italienne du 18^e siècle (Antonio Genovesi à Naples, Verri à Milan), qui définit l'économie comme « science du bonheur public ». Après deux siècles de silence, le thème du bonheur en économie reprend d'ardeur ces dernières décennies (depuis les années 1970). En effet, la nouvelle vague de l'économie du bonheur commence aux États-Unis avec l'économiste H. Cantril (1965) et surtout avec l'économiste et démographe R. Easterlin (1974), l'économiste Scitovsky (1976) et se répand dans le monde (surtout en Europe) dans années suivantes. Aujourd'hui, le thème du bonheur n'est plus tabou en économie. Le démontre le fait que l'un des journaux les plus importants du monde économique, le « *Economic Journal* », a publié, 1997, la « controverse » des années 1970 autour du thème du bonheur en économie qui a abouti sur le « paradoxe du bonheur » (Easterlin, 1974). Le démontre, aussi, le fait qu'aujourd'hui, des économistes de grande renommée internationale, dont les prix Nobel en économie comme Kanheman et Amartya Sen, s'en occupent. Mais il aura fallu ce « saut dans le vide » (Bruni-Porta, in « Introduzione », Scitovsky, 2007 (1976), p.24) de Tibor Scitovsky pour lancer ce défi en 1976, pour avoir cette riche littérature sur le bonheur qui continue à fleurir jusqu'aujourd'hui.

Cantril (1965) imagine ce qu'aucun économiste de son temps n'aurait pas fait : mesurer le bonheur des individus de divers pays en comparant leurs niveaux. Il est convaincu que la sensation vie relationnelle (les biens relationnels).

de bonheur d'un Nigérian, d'un Japonais ou d'un autre pays est comparable à mesure égale puisqu'elle appartient à la nature humaine où qu'on soi, quelle que soit la race ou la culture. Aucun paternalisme, donc, ne peut s'expliquer, par rapport à la sensation du bonheur ou du malheur pour tout être humain. Il élabore un questionnaire où, à la fin il demande à son interlocuteur de situer son niveau de bonheur entre l'intervalle de 0 et 10. Malgré les critiques, ce fut un début d'un retour des travaux sur le bonheur en économie (après deux siècles où il avait été ignoré).

Mais c'est Richard Easterlin (1974), qui, partant des travaux des psychologues Brickman et Campbell, dans leur théorie de l'adaptation (*set point*) qui ont abouti à la conclusion que « les améliorations des circonstances matérielles de la vie (y compris le revenu et la richesse) ne produisent pas des effets durables sur le bien-être des personnes, mais seulement temporels » (Bruni, 2005, p. 3), lança un « controverse » sur le thème du bonheur, qui produisit ce qui est connu sous l'expression de « paradoxe du bonheur » ou communément de « *Easterlin paradox* ». Ce paradoxe réside dans fait qu'« il n'y a pas (ou il y a peu) de corrélation entre le revenu et le bien-être des personnes ou entre le bien-être économique et le bien-être général » (Bruni, 2005, p.2). Easterlin (1974) le résume en trois points (Bruni, 2005, p.3, *trad. libre de l'italien*) :

« 1) Dans un même pays, à un moment donné, la corrélation entre le revenu et le bonheur n'est pas toujours significative et robuste, les personnes riches ne sont pas toujours les plus riches ;

2) la comparaison entre les pays ne montre pas une corrélation significative ente le revenu et le bonheur, et les pays plus pauvres ne résultent pas être significativement moins heureux que ceux plus riches ;

3) ce qui est, par contre, certain dans presque tous les études, c'est que au cours du cycle de vie (dans le temps), le bonheur des personnes semble dépendre beaucoup moins des motivations de revenus et de richesses.»

C'est généralement le dernier point qui est retenu quand on parle du « paradoxe du bonheur », mais comme on peut le remarquer, il s'agit d'un constat que le bonheur des personnes ne dépend pas (ou dépend moins) des motivations de revenu ou de richesse sans pour autant dire de quoi il dépend. Mais alors, pourquoi ce paradoxe ? De quoi dépend le bonheur de l'homme ? Easterlin (1974) ne va pas plus loin. Ces deux questions feront l'objet d'autres économistes qui successivement s'occuperont du thème. Parmi les économistes les plus éminents, Scitovsky (1976) occupe une place de choix.

II.1.2. Pourquoi l'économie moderne est une économie « sans bonheur » (joyless) ?

Ce sous-titre résume la pensée de Tibor Scitovsky (1976), contenue dans son livre *The*

Joyless Economy (qu'on pourrait traduire : l'économie sans joie ou sans bonheur), à la suite du défi lancé dans « paradoxe du bonheur » par Easterlin (1974). Dans ce livre, l'économiste hongrois de naissance (né à Budapest en 1910) et américain d'adoption va au-delà du paradoxe du bonheur. En effet, ce texte, comme le soutiennent Bruni et Porta (« Introduzione » à Scitovsky, 2007 (1976), p.20), d'une « réflexion critique à l' « *american way of life* » (mode de vie américaine), (...) au modèle occidental de développement de ce temps-là ». Les deux auteurs vont jusqu'à faire un parallélisme entre ce livre de Scitovsky (1976) et celui de Veblen(1899) au titre semblable *Theory of the Leisure Class* : les deux auteurs (Scitovsky et Veblen) sont tous des immigrés en Amérique du Nord d'origine européenne, les deux livres sont tous d'économie mais aussi renferment une analyse sociologique et historique, leur regard critique sur la société américaine est presque le même, tous les deux recourent aux considérations psychologiques, ..., mais surtout, « tous les deux (dénoncent) l'illusion, individuelle et collective, qui se cache derrière la fièvre d'une consommation ostentatoire, même si Scitovsky (en) est moins critique ».

A la question de savoir ce qui fait le bonheur de l'homme, alors que le paradoxe de Easterlin (1976) venait de démystifier l'incohérence de la théorie économique dominante qui consistait à lier le bonheur de l'homme à sa richesse vue comme l'augmentation de son revenu, Scitovsky recourt à la psychologie de son temps, notamment celle de D. Berlyne (1971) et Berlyne et Madsen (1973). De la *arousability theory* (la théorie motivationnelle de l'excitation du cerveau humain), Scitovsky tire l'idée que la satisfaction (le plaisir ou le bonheur) provient de quelque chose de moins quantitatif que qualitatif, c'est-à-dire, de la nouveauté et de la variété (ou changement), tous les deux éléments (qualitatifs) devant être d'intensité intermédiaire (ni trop fort, ni trop faible). La *joyless*, selon cette approche, proviendrait, alors, d'une part, de l'excès d'une stimulation, et d'autre part, d'une stimulation très légère. Le plaisir consisterait en baisse de la stimulation très élevée et en l'accroissement de la stimulation trop légère, jusqu'au juste milieu (l'importance de la pondération de la stimulation). Après avoir découvert l'économiste Hawtrey (1926), il complète son analyse sur le problème du bonheur dans la société moderne. Il fait sienne la distinction de Hawtrey (1926) entre deux sortes de biens ou de satisfactions : 1) les biens défensifs (de *comfort*) ; 2) les biens créatifs (ou stimulants). Les premiers sont ces biens qui servent à soulager une peine, un manque, ... Les seconds sont ces biens poursuivis seulement pour le plaisir positif qu'ils procurent. Par exemple, la passion pour la lecture, pour le sport, la conversation avec les amis, la contemplation du coucher du soleil,... sont de l'ordre des biens créatifs.

L'insatisfaction (*joyless*) l'homme moderne (et de la société moderne), selon Scitovsky (1976), provient du fait qu'il « a trouvé dans les biens de *comfort* (*defensive goods*) un raccourci facile et peu onéreux pour réduire une stimulation trop élevée. En comprimant la production de la deuxième catégorie de biens qui apportent du plaisir, les *creative goods*, qui produisent la

stimulation nécessaire pour augmenter suffisamment une stimulation trop faible, l'homme moderne a négligé son exigence pourtant innée d'éprouver des sensations agréablement stimulantes (*enjoyable stimulation*) » (Di Giovinazzo, 2010, p.29). En d'autres termes, l'homme moderne, poussé par la théorie économique dominante a jusqu'ici cherché le bonheur en produisant une quantité trop élevée de biens de *comfort* jusqu'à l'ennui (excès), en négligeant les biens créatifs qui produisent une sensation agréablement stimulante. L'idée que cette sensation stimulante à l'homme est innée insère la pensée de Scitovsky (mais aussi Marshall) dans la conviction des philosophes grecs, dont Aristote, que « l'homme est un animal social » et que l'aspiration aux biens créatifs est donc, aussi, innée (Di Giovinazzo, 2010). La raison est que, de par les résultats atteints en psychologie, la production excessive des biens de *comfort* réduit excessivement le niveau d'excitation et déclenche l'ennui. En plus, « s'ils sont employés souvent ils produisent l'effet collatéral de susciter une dépendance et, en définitive, de comporter l'insatisfaction chronique d'un consommateur qui ne réussit pas se libérer de la tendance à la consommation immodérée une fois qu'il y a été habitué » (Di Giovinazzo, 2010, p.29).

Di Giovinazzo souligne aussi, qu'en Scitovsky (1976), le bien-être individuel a à faire avec l'engagement et l'effort personnel, avec la *Vita Activa* (*arousal change*) et non pas dans la contemplation (*comfort*). Ce n'est pas par hasard que Scitovsky utilise le terme *joy(less)* dans le titre de son livre et non pas *happiness* (terme qu'utilisait Easterlin, 1976). Di Giovinazzo (2009) fait remarquer que le terme « *happiness* » dérive du verbe anglais « *to happen* » qui signifie « arriver », « se produire », et cela dans un contexte absolument inattendu et involontaire. Ce serait la traduction latine (qui aurait le sens de « sort », « accident ») qui rendrait le vrai sens du verbe anglais « *to happen* » dans le sens qu'un événement accidentel (un sort) arrive sans la volonté de la personne. Ce n'est pas évident que ce soit par « fortune » (traduction positive de « *happiness* » en italien) qui a produit cet événement. La « *joy* » (du terme *joyless*), quant à elle, ne s'obtient pas sans le concours actif de l'individu. En ce sens, la « *joy* », ou plus juste encore, « la satisfaction, selon Platon aussi, provient le plaisir naturel, est le résultat d'un comportement actif de l'individu, conduite qui demande l'investissement préventif d'une bonne dose de temps et d'énergies » (Di Giovinazzo, 2010, p.35). Cela veut dire que le consommateur moderne pourra même manifester avec complaisance son bonheur ou divertissement (du verbe latin *divertere*, qui signifie « détourner l'attention de », « entretenir », « s'éloigner des soins de ») « grâce aux différentes occasions de distraction que l'économie moderne lui fournit (...) tout en restant intrinsèquement insatisfait parce qu'il vit une vie dépourvue de sens. » (Di Giovinazzo, 2010, p.35).

Après Scitovsky, d'autres économistes ont réagi au « paradoxe du bonheur », avec des nuances assez significatives. Pour des fins strictement liées à ce mémoire⁷², une simple évocation de

⁷² Ces économistes d'après Scitovsky (1976) orientent leur réflexion dans une signification de « socialité » entendue dans le sens de rivalité, compétition et envie (Bruni, 2006, pp.79- 80). Mon mémoire, par contre, épouse l'idée de

certain auteurs plus importants suffirait pour rendre compte de l'importance du thème du bonheur en économie. Il y a, entre autres, Hirsch (1976), Frank (1999), Phelps (2001), Frey-Stutzer (2002), Kahneman (2004), Layard (2005), Bruni et Stanca (2006), Sen, ... Parmi les économistes plus célèbres, il y a certainement Kahneman (2004) avec la fameuse métaphore du *treadmill* (*hedonic and satisfaction treadmill*) ainsi que les auteurs qui ont développé le thème des biens positionnels (Hirsch, Frank, Layard). Le problème ici c'est la notion de socialité que ces considérations impliquent. Bruni (2006) pense que c'est une socialité basée sur la compétition, la rivalité et l'envie. Une socialité de ce genre explique plus la frustration et la « non joie » (*joyless*) plutôt que le bonheur ou la *joy* (la satisfaction profonde qui manque au consommateur moderne).

En fin de compte, devant le paradoxe du bonheur, l'économie standard se trouve sans instruments nécessaires pour le résoudre. C'est là où, selon Scitovsky, il faut situer le problème de la « *joyless economy* » (économie sans « joie », sans bonheur). Autrement dit, le paradoxe du bonheur s'expliquerait par le fait que la théorie économique dominante a longtemps ignoré un terrain pourtant indispensable pour œuvrer en faveur du bonheur de l'homme : c'est le terrain psychologique de l'économie. C'est seulement avec la méthode introspective de la psychologie (refusée systématiquement par l'économie néoclassique) qui permet de comprendre les motivations intrinsèques (*intrinsic motivations*) qu'on pourra comprendre le choix de l'agent dans sa complexité. À ce titre, Luigino Bruni (in Scitovsky, 2007, p.21) indique qu'avec Scitovsky (1976), l'économie renoue fructueusement avec son âme psychologique, après près d'un siècle de rupture par le biais de Pareto (1906). Ce dernier, de foi positiviste, considérait la recherche d'une base psychologique pour l'économie (qui avait pourtant atteint des résultats significatifs avec Jevons, Edgeworth, Pantaleoni,..., mais aussi avec A. Smith (1756) en *Theory of Moral Sentiments*) vaine et d'inutile puisque non scientifique. C'est la voie de Pareto, celle qui ne voit que le choix rationnel et qui élimine toute hypothèse de sensation et de motivation de l'action, de « passions », comme dirait Hirschman (1977), qui sera suivie jusqu'au « saut dans le vide »⁷³ de Scitovsky, en 1976.

II. 2. Notion de biens relationnels et leur rapport avec les biens de créativité

L'homme moderne reste donc, insatisfait malgré la consommation excessive des biens de confort que cette société lui met à disposition. Scitovsky (1976) est convaincu que le mal de

socialité à la Scitovsky (1976), mais aussi, des auteurs sur le thème des « biens relationnels » : Benedetto Gui, Martha Nussbaum, Pierpaolo Donati et Carole Uhlaner. Selon ces derniers auteurs, la socialité est entendue comme ensemble de relations conviviales, réciproques et personnalisées.

⁷³ L'expression est de L. Bruni et P.L. Porta, « *Introduzione* » (Introduction) à Scitovsky, 2007 (1976), p. 24. Les deux auteurs veulent souligner le courage Scitovsky d'oser introduire une thématique qui pouvait irriter les tenants de l'économie dominante, entraînant ainsi le risque pour sa carrière académique, au moment où la théorie de l'équilibre générale et de la rationalité parfaite marquait son moment de gloire. Effectivement, le scepticisme de la communauté scientifique durera jusqu'à la fin des années 1990.

l'économie (post)moderne réside, effectivement, au fait que celle-ci a produit l'excès de biens de commodité (*comfort goods*) à travers le travail humain et, de la sorte, elle a déprimé l'offre des *creative goods* fondés sur la production de rapports entre les individus et « réputés satisfaire la demande individuelle de nouvelles stimulations et les occasions de socialité (*need for stimuli, social needs*) » (Di Giovinazzo, 2010, p.34). Il transparaît par là un lien direct entre les biens créatifs et la socialité, c'est-à-dire, ce qui permet la cohabitation respectueuse et fructueuse des personnes d'une même communauté. C'est par ici que peut être insérée une nouvelle catégorie de biens que certains économistes de fin des années 1980 appellent les biens relationnels.

En effet, les biens relationnels ont à faire avec la socialité, et donc avec les biens créatifs de Scitovsky (1976), même si ce dernier ne les mentionne pas dans son livre. C'est Luigino Bruni (2006) qui fait cette déduction en affirmant que « les biens relationnels sont des (biens) typiques de la créativité » (p.93).

II.2.1. Les biens relationnels

La catégorie des biens relationnels a été introduite presque simultanément par la philosophe Martha Nussbaum (1986), le sociologue Pierpaolo Donati (1986), les économistes Benedetto Gui (1987) et Carole Uhlaner (1989). Si bien que les positions restent nuancées d'un auteur à l'autre, il existe un fil conducteur pour toutes les conceptions de biens relationnels qui a déjà été remarqué par Luigino Bruni (2006) : « la dimension de la réciprocité est fondante (...). Dans les biens relationnels, « le pourquoi », la motivation qui pousse l'autre, est un élément essentiel » (p.82).

Gui Benedetto entend par biens relationnels ces « « biens » non matériels, qui ne sont cependant pas des services qui se consomment individuellement, mais, sont liés aux relations interpersonnelles ...biens que nous pourrions définir de « relationnels » (1987, p.37). Uhlaner abonde dans le même sens que Gui en définissant les biens relationnels comme « des biens qui peuvent être possédés par tout le monde seulement à travers des ententes réciproques mises en place après des actions conjointes appropriées entreprises par une personne et les autres non arbitraires » (1989, p.254). Selon ces deux économistes, les biens relationnels se produisent et se consomment uniquement grâce aux interactions entre les personnes et dans un rapport de réciprocité. Fidèles à leur statut d'économistes, surtout Gui, ils considèrent les biens relationnels comme des biens à part entière, c'est-à-dire, comme des « réalités indépendantes de la relation elle-même ». Ils sont produits lors d'un procès productif appelé « rencontre » (Gui, 2002), dans laquelle (la rencontre) peuvent être produits, à côté d'*outputs* traditionnels (la conclusion d'une transaction, la production d'un bien ou service, la fourniture d'un service), « sont également produits d'autres types particuliers d'*outputs*

intangibles, de nature relationnelle, des biens relationnels » (Bruni, 2006, p.82). Le bien relationnel n'est donc pas la relation même, selon les deux économistes. Ce n'est pas l'amitié, le vrai bien relationnel, mais l'amitié n'est qu'« une interaction répétée, une série de rencontres et d'états affectifs, dont le bien relationnel n'est qu'une composante » (p.82).

Ce n'est exactement la même idée de bien relationnel chez la philosophe Nussbaum (1996 (1986)), qui considère « l'amitié, l'amour réciproque et l'engagement civique, trois biens relationnels typiques ». Selon elle, le bien relationnel coïncide avec la relation même, le rapport en soi. Ce type de bien naît et meurt avec cette même relation. Nussbaum ajoute que les biens relationnels sont, pour leur nature, destinés à être dangereusement fragiles et non auto-suffisants.

C'est pourtant la thèse de Gui, la plus développée d'ailleurs, qui semble avoir eu un suivi considérable. Sugden (2005) dit que « les biens relationnels sont des composantes affectives et communicatives des rapports interpersonnels » qui ne coïncident pas avec la relation-même (p.53). En effet, Sugden propose une analyse de la « technologie » des biens relationnels en termes de d'émotions et d'états affectifs. Il croit en la théorie du *fellow-feeling* smithien (contenue dans *Théorie des sentiments moraux* d'A. Smith) et considère que le sentiment de *fellow-feeling* est une tendance anthropologique générale des êtres humains différent de l'altruisme. Ce sentiment (différent la relation-même, qu'il définit aussi comme « valeur ajoutée et intrinsèque de la *sociality* ») aurait à faire avec la « sympathie réciproque » et la « technologie de production » des biens relationnels consisterait en l'identification avec l'autre, en l'expression et culture de la « correspondance des sentiments ».

Pour Luigino Bruni (2006, pp. 84-87), qui tente de faire synthèse des conceptions précédentes, les biens relationnels semblent n'avoir rien à faire avec les biens économiques traditionnels (classifiés en biens privés et publics) qui semblent incorporer le paradigme traditionnel basé sur le *self-interest* et l'individualisme. En effet, les biens relationnels sont un tiers *genus* dont les caractéristiques-base sont :

- **l'identité** : les personnes ne sont pas anonymes, leur identité personnelle est fondamentale pour qu'il y ait le bien relationnel.
- **la réciprocité** : ces biens de relations sont jouis dans la réciprocité, ce sont des biens de réciprocité
- **la simultanéité** : ce bien comme aussi plusieurs services à la personne se produisent et se consomment simultanément. C'est par exemple le cas d'une fête entre les amis : si on veut en jouir pleinement, on l'organise ensemble et on la consomme ensemble. Le *free rider* en ce sens impliquerait ne pas en jouir pleinement.
- **les motivations** : dans une relation de réciprocité, la motivation est essentielle si on la veut comme fin et non pas comme instrument pour arriver à d'autres fins cachées.
- **un fait émergent** : un bien relationnel émerge dans une relation-même et est souvent inattendu

(même si souhaité à l'avance). Des transactions économiques peuvent émerger un bien relationnel entre le vendeur et l'acheteur, au-delà des motifs initiaux de la rencontre. Bruni donne l'exemple d'un coup de téléphone en provenance des enfants d'un des participants à une réunion importante. La réunion s'interrompt, un instant, et on parle des enfants. Ainsi, peuvent se créer des biens relationnels, que personne ne s'imaginait.

- **le bien** : le bien relationnel quand on insiste sur le substantif « le bien ». Ce bien n'est pas un bien du marché puisqu'il n'a pas de prix du marché. Ce bien est gratuit.

- **la gratuité** : le bien relationnel est tel si elle est vécue en tant que bien en soi, si elle vient des motivations intrinsèques. La relation n'est pas une rencontre d'intérêts, mais de gratuité.

II.2.2. Rapport entre les biens de créativité et les biens relationnels

La question de départ est la suivante : si c'est vrai que l'aspiration profonde de l'homme est le bonheur et que ce dernier n'est pas à rechercher seulement dans les commodités économiques que la société moderne offre en abondance (*les comfort goods* ou les biens de confort de Scitovsky (1976)), mais dans la relation et l'amitié (*les creative goods* ou biens de créativité de Scitovsky (1976)), pourquoi continue-t-il à gaspiller ses énergies dans des activités de confort qu'il a toujours expérimentées comme insatisfaisantes à sa volonté de bonheur ? En d'autres termes, pourquoi l'homme qu'on croyait parfaitement rationnel et intelligent ne parvient pas à faire des choix qui maximisent son bien-être ? La réponse serait celle que l'homme n'est finalement pas rationnel, qu'il commet des erreurs quant à estimer ce qu'est son vrai bien-être. Mais, pourquoi commet-il ces erreurs ? Bruni (2006) croit que la distinction de Scitovsky peut donner la réponse à cette question. Sur ses traces, dans ce paragraphe, il sera suffisant d'expliquer les difficultés de l'homme moderne à poursuivre les biens créatifs. L'étape suivante sera celle de rapprocher, selon Bruni (2006), les biens créatifs (*creative goods*) et les biens relationnels (une déduction que Scitovsky lui-même n'a pas fait, puisque à son époque, cette catégorie de biens relationnels n'existait pas encore). La conclusion sera celle-ci : les biens relationnels, typiques biens créatifs, subissent, aujourd'hui, le même sort que ces derniers. C'est cela la principale explication que les biens relationnels sont aujourd'hui, beaucoup moins consommés que d'autres biens.

À l'opposé des biens de *comfort* (par exemple : une paire de chaussures, un frigo, un véhicule, ...) qui ont une utilité fortement décroissante avec l'utilisation, procurant, ainsi, rapidement, l'ennui, les biens de créativité (par exemple, les biens culturels : la musique, le sport, lecture, le théâtre,...), quant à eux, mais aussi, même si Scitovsky(1976) ne le dit pas (la déduction est opérée par Bruni, 2006), les biens relationnels (par exemple, la commensalité) ont une utilité

marginale croissante, c'est-à-dire, le bien-être augmente au fur et à mesure qu'on l'utilise et en plus, ces biens confèrent au même moment, et le *comfort* et la créativité. Posséder un livre ne fait pas venir l'ennui même après des années qu'ont l'a lu. On pourra le relire infiniment sans avoir la sensation de nausée. Ce n'est pas la même chose qu'une paire de chaussures que quand on la porte plusieurs fois, on n'en a plus envie.

L'homme moderne continue, selon Scitovsky (1976), à consommer beaucoup plus les biens de *comfort* que les biens de créativité puisque l'économie moderne veut que les aillent en cette direction. En effet, les exigences de l'économie d'échelle moderne, celles de voir leurs productions massives rapidement s'écouler afin d'en produire d'autres dans but de gagner le plus de profits possible, optent pour une production induite à une consommation conforme à ses exigences. Ainsi, pour ces fins, deux opérations sont envisagées : 1) rendre rares ou moins accessibles ou extrêmement chers les biens de créativité ; 2) remplacer les biens de créativité par les biens de *comfort* en les simulant comme biens de créativité, mais à un prix beaucoup plus bas que le vrai bien de créativité, ce qui pousse le consommateur à acheter les biens de créativité simulés plutôt que les vrais biens de créativité devenus trop chers pour le consommateur. Bruni (2006, p.93) donne l'exemple de musique classique comme typique bien de créativité. Ce bien est devenu trop cher par rapport à la musique folk en termes d'investissement de temps et d'énergie pour sentir l'utilité de son écoute. Le marché crée des biens de remplacement semblables et moins chers. Les gens moins avisés et probablement à la hâte achètent les biens moins chers (peut-être même beaucoup et donc à un prix plus élevé que le vrai bien de créativité).

Le même sort que pour les biens de créativité subissent aussi les biens relationnels, étant les deux types de biens presque identiques. Bruni (2006) les identifie carrément quand il dit que « les biens relationnels sont les biens typiques de créativité, et même ici le marché tend à offrir les biens de *comfort* qui les simulent » (p.93). L'exemple qu'il donne est celui du temps consommé en regardant la télévision qui devrait être utilisé pour les biens relationnels. Et cela de deux manières : 1) le temps passé devant la télévision soustrait aux rapports avec les autres (ou à d'autres activités du même genre : le sport, la lecture,...); 2) c'est aussi le temps de consommation de bien relationnels simulés. Le premier cas est clair. C'est le deuxième cas qui n'est pas évident, mais plus insidieux que le premier. En effet, les programmes télévisés ressemblent aux vrais rapports humains alors qu'ils n'en sont pas un. C'est le cas des *talk show* ou des *reality show* : c'est comme si on avait en face de nous de vraies personnes mais, en réalité, on n'a qu'un appareil téléviseur. On arrive à susciter une amitié artificielle, comme cette maman qui raconte à ses enfants d'un personnage de la télévision comme si, au fur et à mesure qu'elle regarde la transmission, il était devenu son vrai ami. Autrement dit, on ne consomme que des biens de *comfort* qui prennent la place de vrais biens relationnels. Bruni (2006) révèle certains résultats d'une recherche sur les données de la *Word*

Values Survey sur le bien-être. Les principales conclusions sont : le nombre d'heures passées devant la télévision est inversement lié à l'indice du bien-être (Bruni-Stanca, 2002) ; dans les pays OCSE, les heures passées devant la télévision augmente ensemble avec les heures de travail (Corneo). Ce dernier fait s'expliquerait par le fait que des personnes fatiguées ont tendance de consommer de faux biens relationnels : ils coûtent moins cher et demandent moins d'énergie que de vraies amitiés. Il y a aussi l'effet de dépendance (*addiction*, selon Scitovsky(1976)) que les biens de *comfort* ont : pour avoir le même plaisir qu'hier, on doit consommer plus de biens de *comfort*, et ainsi de suite.

Bruni (2006) souligne un autre aspect qui explique pourquoi on consomme moins de biens relationnels : leur fragilité et leur vulnérabilité dues au fait qu'ils ne dépendent pas d'une seule personne mais au moins de deux. On doit attendre la réaction de l'autre, qui est imprévisible ou même des fois absente. Or, ce qui crée une bonne vie civique ce sont des relations humaines profondes qui sont pour cela constitutivement vulnérable et fragile.

III. L'Économie de Communion : les principes de la réciprocité et de la fraternité

Dans un contexte où sont rares les biens de créativité et les biens de relation nécessaires pour une société humaine heureuse et satisfaite, l'EdC se présente pour combler ce vide. On a vu, précédemment, que ce type de biens (de créativité et de relation) a un rapport avec la réciprocité et fraternité. En effet, « les biens relationnels, puisque ce sont des faits de relation, peuvent être jouis uniquement dans la réciprocité » (Bruni, 2006, p.96).

Il résulte de ce qui précède et de ce qu'on observe dans la vie quotidienne que l'humanité a besoin d'une « bonne » économie basée sur une bonne anthropologie, afin de servir l'homme qu'on connaît bien (puisque, semble-t-il, la théorie économique dominante n'est pas cohérente avec l'homme réel). Une bonne économie doit aussi être un instrument pour l'épanouissement de la personne intégrale (en tant que corps et esprit et vivant en symbiose avec son environnement naturel et relationnel) dans la cité. En d'autre terme, est « bonne » une économie plus civile et plus attentive aux nécessités de la personne en tant qu'être libre et relationnelle, cette économie qui facilite la communion entre les personnes et ouverte à la fraternité universelle. C'est cette économie-là que l'Économie de communion s'efforce de construire, au moment où le système économie standard est en pleine crise.

L'Économie de Communion a à faire avec ce dont a réellement besoin l'homme: le pain quotidien (le besoin matériel, que l'Économie de communion ne néglige jamais, mais qu'elle considère comme instrument pour le bonheur et donc, pour la relation entre les personnes. Cette partie analyse ses principes piliers à savoir la réciprocité et la fraternité, deux éléments qui constituent les pré-conditions pour la production de biens relationnels. De la sorte, l'Économie de communion centre ses objectifs sur les biens relationnels, qui sont les typiques biens de créativité (Bruni, 2006), qui manquent aujourd'hui, dans l'économie moderne. C'est cela qui semble expliquer le succès de ces entreprises. En effet, l'EdC offre des biens (relationnels) qui sont devenus rares, alors que leur demande ne cesse d'augmenter.

III.1. Le principe de réciprocité ou de gratuité

Très peu de personnes contrediraient l'affirmation selon laquelle le plus haut désir de la vie d'une personne humaine est le bonheur et que ce dernier a à faire avec les vicissitudes de l'amour et de la réciprocité. Personne n'ignore non plus la fragilité de la réciprocité du fait notamment que des fois elle verse dans l'indifférence ou dans le conflit. L'économie de communion, forte de son

anthropologie relationnelle centrée sur nature (ontologie) relationnelle de la personne, soutient qu'une relation durable est possible si et seulement si elle est basée sur la réciprocité (donner et recevoir en retour). Cela vaut dans toutes les relations humaines, celles économiques (celles qui ont trait à la théorie économique standard à plus forte raison, garanties par le contrat) comprises. Luigino Bruni (2006) fait remarquer que la réciprocité est une et plurielle. Dans cette pluralité de réciprocité (Bruni (2006) en inventorie trois types), il y a une que la théorie économique a toujours été négligée mais essentielle pour que l'économie soit ce qu'elle devrait être: instrument pour le bonheur de l'homme. C'est la réciprocité inconditionnelle ou tout simplement, la gratuité. Les trois types de réciprocité ne se contrarient pas mais se complètent.

La théorie économique, consciente de la nécessité que les agents coopèrent pour avoir un développement économique et humain, ne parvient pourtant pas à expliquer la coopération spontanée (sans contrat) entre les personnes. Toutefois, certains économistes tendent d'expliquer pourquoi les agents rationnels ne parviennent pas à coopérer. Selon Luigino Bruni (2006), les difficultés à coopérer des agents économiques illustrées dans la théorie des jeux par ce qu'on appelle « dilemme du prisonnier », sont dues au fait que l'agent rationnel postulé par la théorie économique est individualiste qui ne pense qu'à ses propres intérêts dont l'action est toujours instrumentalisée (aucune valeurs intrinsèque) par ses gains propres. L'autre élément qui a son importance dans l'explication des causes de l'échec de l'agent à coopérer c'est que le jeu se fait une fois.

Pour sortir du dilemme, la théorie économique classique propose : 1) un contrat; 2) la répétition du jeu de façon indéterminée,... Il s'agit, pour Bruni (2006), d'une première étape vers la vie civile digne de la personne humaine, mais beaucoup plus important puisqu'elle permet de faire des transactions, même économiques, entre des gens qui ne se connaissaient pas avant et sans aucun lien familial ou autre. Bruni (2006), dans le cadre du projet d'Économie de communion, à côté du contrat et de la pratique répétitive du jeu, en appelle aux catégories relationnelles pour sortir du dilemme du prisonnier et ajoute au palmarès de la théorie économique deux autres éléments: l'amitié (la *philia*) et la gratuité (ou aussi le don correspondant à l'expression grecque de l'*agape*). Il sera question, dans ce paragraphe, de décrire les trois formes de réciprocité ainsi que leur rapport avec la gratuité, avant de parler de la thématique de la fraternité universelle, cruciale pour l'Économie de communion.

III.1.1. Les trois formes de réciprocité

Bruni (2006) distingue trois dimensions du terme « amour » dans la langue grecque à savoir l'*éros*⁷⁴ (l'amour sans sacrifice lié à l'indigence), la *philia* (l'amitié) et l'*agape* (l'amour sans

⁷⁴ L'encyclopédie TLFi (Le trésor de la langue française informatisée) [en ligne]. Disponible sur:

condition). De ces trois dimensions de l'amour, il en déduit trois formes de réciprocité: 1) la réciprocité prudente sans sacrifice (liée à *l'éros*); 2) la réciprocité-amitié (liée à la *philia*); 3) la réciprocité inconditionnelle (liée à *l'agape*)

a. *La réciprocité prudente*

La réciprocité prudente est celle liée à *l'éros*, étymologiquement (du grec) signifiant l'« indigence » ou l'« expédient », tous les deux point ayant de commun le fait qu'il n'est demandé aucun sacrifice (dans ses intérêts personnels) pour en bénéficier. C'est une « réciprocité sans bienveillance » qui est basée uniquement sur intérêt, sur le désir et sur la cohabitation. C'est le cas de la réciprocité du contrat qui naît d'une indigence réciproque du fait que chacune des parties contractantes cherche dans l'autre ce qui lui manque personnellement. Ce type de réciprocité a à faire aussi à un expédient puisqu'elle fonctionne comme si elle cherchait de sonder comment elle atteindra son objectif de façon maximale.

Dans ce type de réciprocité (prudente) liée au contrat, la coopération est possible sous deux conditions: 1) s'il y a un contrat ainsi que des conditions institutionnelles qui rendent le contrat viable et exécutable (*enforcement*); 2) si le jeu se répète entre les mêmes joueurs.

S'agissant du contrat, avant même les juridictions de l'empire romain, la théorie juridique avait déjà compris qu'il faut des conditions pour stipuler un contrat. Ces conditions (*enforcement*) sont généralement d'ordre social, sacré ou simplement liées à la réputation et favorisent une bonne vie civile dans le respect des droits et liberté. Les théories politiques de Hobbes (XVIIe siècle) et Rawls (XXe siècle) basées sur le contrat social soulignent l'importance d'un système d'enforcement qui limite la liberté individuelle favorisant la coopération là où la rationalité porterait à la non coopération.

La réciprocité prudente veut que lorsque l'individu A fait une prestation à l'individu B, B devra correspondre à A exactement la prestation de valeur égale que celle effectuée par A. Si B ne le fait pas ainsi, A n'effectue aucune prestation à B et s'il l'a déjà fait, il a droit à s'adresser au juge pour exiger que B rende ce que A lui a fait. Aucune gratuité dans cette transaction et Ken Binmore synthétise cette forme de réciprocité garantie par le contrat en cette phrase: « moi je gratte le dos à

« <http://atilf.atilf.fr/dendien/scripts/tlfiv5/advanced.exe?8;s=1320266325> » (consulté le 17 juin 2012) indique que éros, dans la philosophie grecque principalement platonique signifie « passion de l'amour (principalement physique). Platon présente Eros comme une divinité fils du dieu Richesse et Pauvreté, « symbole double de l'ardeur spirituelle qui conduit à l'amour divin (« Eros supérieur ») et l'instinct, sans lequel la race humaine s'éteindrait (« Éros inférieure ») ». La même encyclopédie indique que dans la philosophie et dans la psychanalyse moderne, éros signifierait simplement « amour, d'ordre essentiellement charnel, visant à la satisfaction des désirs sensuels, des impulsions sexuelles » (surtout Freud). Il y a analogie avec « amour sans sacrifice », « amour sans bienveillance » et de réciprocité garantie par le contrat dont parle Bruni (2006).

condition que toi [aussi] tu grattes le mien » (1994, pp. 114-115). Sur le plan éthique, il s'agit d'une justice commutative qui rime plus ou moins comme suit: un contrat est perçu comme juste si les valeurs échangées sont objectivement équivalentes.

La réciprocité du contrat est considérée par Luigino Bruni comme la première forme de réciprocité beaucoup moins exigeantes mais beaucoup plus importantes du fait qu'elle marque la sortie de l'« état de nature » hobbesien où l'unique moyen de résoudre les conflits est la guerre de tous contre tous et où manque le système juridique pour rendre les contrats exécutoires.

La deuxième condition pour résoudre « le dilemme du prisonnier » est la répétition du jeu entre les mêmes joueurs. Ce fut le philosophe écossais David Hume (1740) à avoir eu cette intuition, avant même que la théorie de jeux (années 1950) n'en explicite le contenu. Ce philosophe imagine le raisonnement entre deux paysans rationnels (guidés par leurs intérêts réciproques, sans amitié ni bienveillance l'un envers l'autre) qui arrivent à coopérer cette année pour le seul fait qu'ils savent que le jeu se répétera l'année prochaine et surtout, sachant que personne ne sait quand le jeu prendra fin. Cela ne signifie pas que le jeu sera éternel, mais qu'aucun des deux protagonistes ne sache qu'il joue pour la dernière fois. Ici la structure du jeu est un peu différente de celle du contrat puisque, contrairement à cette dernière, les relations sont personnalisées et il n'y a pas de garanti des sanctions.

b. La réciprocité-amitié

Une autre forme de réciprocité est expérimentée dans la vie économique et civile. Il s'agit entre autre de la réciprocité dont le paradigme grec est celui de l'amitié (*philia*). Contrairement à la forme de réciprocité précédente, la réciprocité de l'amitié demande un certain sacrifice et le rapport entre les sujets a une valeur en lui-même (le rapport n'est pas un moyen pour arriver aux intérêts personnels, mais les motivations sont intrinsèques). Cette forme de réciprocité est bien présente dans la vie quotidienne des personnes comme dans la vie économique (il n'est pas vrai qu'il y a seulement un rapport de contrat dans la vie économique). Elle se trouve souvent dans plusieurs formes d'économie sociale, dans le bénévolat, dans des groupes de travail et dans certaines dynamiques d'organisations et de la société civile. Qu'arriverait si dans une entreprise il manque un esprit d'amitié entre les travailleurs, l'enthousiasme de se sentir comme groupe ayant le même destin? Sûrement que la vie n'y sera pas bonne et durable. Il est difficile de définir clairement la réciprocité-amitié et une approche descriptive de ses caractéristiques semble s'approcher de sa réalité, Bruni (2006, pp.108-112) en énumère huit caractéristiques:

1) **l'équivalence**: ce n'est pas une équivalence objective mais subjective. Karl Polanyi (1980) parle

d' « adéquation de la réponse » en ces termes: « la réciprocité exige l'adéquation de la réponse et non pas l'équivalence mathématique » (p.85). Il faut que chacun des deux parties se sente non exploité par l'autre. Aristote associe l'amitié à la justice qui doit être toujours présente dans toutes les formes de l'amitié.

2) **l'égalité**: pour qu'il y ait amitié entre deux individus, il faut qu'ils soient au même pied d'égalité. Aristote, en *Etica Nicomachea*, dit que l'amitié est impossible quand il y a une grande distance (différence) entre les individus: entre un homme libre et un esclave, entre un adulte et un enfant, entre un homme et une femme, entre Dieu et l'homme. Le contrat en réalité semble ne pas exiger l'égalité (entre le monopoliste et son client, par exemple), mais l'égalité reste un idéal désiré aussi pour le marché. Par exemple, les tentatives échouées de faire un marché à concurrence parfaite, le rôle des règles de jeu quand il y a asymétrie entre les contractants,... tendent à rétablir l'égalité.

3) **la liberté**: le principe de liberté est à la base de l'humanisme fondé sur le marché. Le marché (selon par exemple Smith, Genovesi) libère les relations humaines et rend possible la vraie amitié, sinon, on reste dépendant de nos amis.

4) **la non-transitivité (ou élective)**: un ami choisit son propre ami. La transitivité est impossible dans l'amitié, c'est-à-dire: si X est l'ami de Y et Y est l'ami de Z, il n'est pas dit que X est aussi ami de Z. Pour cela, l'amitié est élective et non universelle.

Les quatre caractéristiques précédentes sont communes à d'autres formes de réciprocité (prudentes et inconditionnelles). Les quatre suivantes sont spécifiques à la réciprocité-amitié.

5) **l'inconditionnalité-conditionnelle** (expression de Caillé (1998)): cette forme de réciprocité n'est ni purement conditionnelle ni purement inconditionnelle. La *philia* peut faire le premier pas vers l'autre sans condition mais si l'autre ne correspond pas, l'amitié se rompt.

6) **la disposition**: un ami est disposé à fermer les yeux à un manque de réponse dans l'un ou l'autre acte à condition que l'autre affiche toujours une disposition à continuer la relation d'amitié.

7) **les intentions**: il est très important dans la réciprocité de l'amitié de savoir pourquoi l'autre choisit de coopérer avec moi. Le « pourquoi » est insignifiant dans une réciprocité régie par le contrat. Ce qui est intéressant dans le discours de l'Économie de communion c'est cette amitié par excellence que Aristote définit comme « amitié de vertu », la distinguant de l'amitié de plaisir et de l'amitié d'utilité. Les deux derniers types d'amitié ont en commun le fait qu'ils considèrent le rapport de façon instrumentale, égocentrique et non intéressée aux motivations sous-tendues. De ce fait, elles appartiennent à la première forme de réciprocité, celle sans sacrifice.

L'amitié de vertu est, par contre, « l'amitié parfaite entre les personnes bonnes et semblables par vertu » (Aristote en *Etica Nicomachea*, p.345). Ce type d'amitié s'appuie sur un rapport qui a une

valeur intrinsèque sans calcul ni opportunisme en terme de plaisir et d'utilité. Aristote affirme qu'on a très peu d'amis de vertus (peut-être même un seul), alors que ceux de l'utilité et du plaisir peuvent être nombreux.

8) **l'identité**: dans l'amitié, l'identité est essentielle. Ce n'est pas comme dans le contrat (au moins dans les sociétés occidentales modernes) où l'identité de l'autre contractant n'est pas aussi pertinente.

La réciprocité de l'amitié est très importante pour qu'il y ait une communauté ou une organisation (sans elle la communauté ou l'organisation n'existerait). Sans toutefois minimiser l'importance de la réciprocité prudente ou conditionnelle, que par ailleurs elle considère comme un pas essentiel dans la vie civile digne de la personne humaine, l'Économie de communion pointe à ce que cette deuxième et surtout la troisième forme de réciprocité, celle inconditionnelle soient petit à petit assimilées comme culture dans la vie civile et économique, surtout dans la gouvernance de l'entreprise.

c. La réciprocité inconditionnelle

La réciprocité du premier et second type est le fondement nécessaire pour la survie et la continuité d'une organisation, mais sans la troisième forme de réciprocité, celle inconditionnelle, on ne saurait pas expliquer toute la dynamique sociale. En d'autres termes, comment expliquer les comportements inconditionnel entre les personnes « non amis » et sans aucune contrainte contractuelle qu'on observe dans la vie sociale de tous les jours? On sait que l'économie expérimentale et comportementale ainsi que certaines théories « alternatives » de la rationalité économique récentes ont déjà mis à nu l'inconsistance du modèle du choix rationnel classique, puisque, dans la vie réelle, l'individu tend à coopérer et à se donner corps et âme pour le bonheur de l'autre même gratuitement, pourvu qu'il ne se sente pas exploité ou instrumentalisé par l'autre. Dans une société complexe et multiculturelle comme celle d'aujourd'hui, il est important d'intégrer dans la dynamique sociale les « non amis » aussi. En plus, les circonstances de jeux non répétés avec un horizon sporadique et fini sont fréquentes et on remarque (sans savoir expliquer pourquoi) les individus restent coopératifs et avec des comportements non conditionnels. Il peut y avoir plusieurs types de logiques non conditionnelles derrière ces actions, mais Luigino Bruni se concentre sur ce qu'il appelle la réciprocité inconditionnelle.

La réciprocité inconditionnelle sonne comme un oxymore dans la théorie économique d'autant plus que certains économistes, Sugden (2004, p.113) par exemple indique qu'une telle stratégie de réciprocité est une stratégie stupide (*Sucker*). En effet, en économie, qui dit réciprocité dit aussi conditionnalité. À en croire cette affirmation de Kolm (2005, p. 1): « La réciprocité c'est

traiter les autres comme ils te traitent ». Or, la réciprocité inconditionnelle veut qu'un individu décide d'initier (et continuer) une norme de réciprocité sans aucune attente que les autres avec qui il interagit suivront la même norme de réciprocité. C'est comme si on prenait à la fois une chose (l'inconditionnalité) et son contraire (la réciprocité). Luigino Bruni (2006, p. 113) signe et persiste qu'il existe, dans les relations humaines de routine (sociales ou économiques), une logique de comportements à la fois non-conditionnelle et réciproque, « sans laquelle nos sociétés n'auraient pas survécu et ne survivraient même pas pour le futur ». C'est cette logique qui explique pourquoi une personne qui a une culture écologique continue à pratiquer la collecte sélective des déchets indifféremment de l'existence d'incitations monétaires⁷⁵. C'est cette même logique qui pousse une mère attachée à ses convictions religieuses ou au respect de la vie à choisir de ne pas avorter son fœtus affecté d'une malformation permanente quand tout le monde la conseille de le faire. Les deux premières formes de réciprocité ne sont pas capables d'expliquer ces comportements. Cette forme de réciprocité (inconditionnelle) n'est conditionnelle ni par rapport à l'acte particulier (comme dans la première forme), ni par rapport à la disposition (comme dans la deuxième). Dans cette forme de réciprocité, la dimension identitaire n'est pas du tout pertinente puisqu'elle tend à être universelle.

Pour mieux comprendre cette logique de réciprocité inconditionnelle, il faut répondre à deux questions fondamentales: 1) pour quelle raison les **personnes rationnelles** devraient-elles pratiquer une réciprocité inconditionnelle?; 2) comment un comportement non conditionnel peut-il être aussi réciproque? La réponse à la première question se trouverait, pour Bruni (2006, p. 114), dans le concept de récompense intrinsèque qui peut être défini comme « la satisfaction (utilité ou bonheur) que l'acteur obtient de l'action même, avant et indépendamment de son résultat ». Par exemple, les motivations intrinsèques peuvent être observées en celui qui inspire son action à l'agape chrétien⁷⁶, mais aussi pour toute action inspirée par une éthique non purement conséquentialiste comme la

⁷⁵ Bruni (2006, pp. 38- 39) imagine une situation hypothétique où deux personnes, Rossi et Verdi, pratique tous les jours la collecte sélective de déchets sans incitations monétaires ni amande, ce qui fait que les deux personnes le font par leur propre initiative ou motivations intrinsèques, expression de leur culture écologique. Quand l'administration communale introduit des incitations monétaires, deux autres personnes, Bianchi et Neri, commencent à faire la collecte sélective, probablement pour profiter de ces incitations créées par la commune. Par contre, on observe que, tandis que Rossi continue la collecte, Verdi arrête sa bonne pratique. Une des explications est que la relation entre les motivations intrinsèques et les incitations monétaires est très importante puisque si les premières ne sont pas suffisamment fortes, l'interférence monétaire prend le dessus. Voilà pourquoi Verdi décide de tout laisser: parce que sa motivation intrinsèque n'était pas suffisamment forte. Rossi, même si la satisfaction diminue, sa motivation intrinsèque est tellement forte qu'elle ne peut être érodée par n'importe quelle interférence, monétaire qu'elle soit.

⁷⁶ L'encyclopédie *TLFI (Trésor de la langue française informatisé)* [en ligne]. Disponible sur: « <http://atilf.atilf.fr/dendien/scripts/tlfiv5/advanced.exe?8;s=2256139785> » (consulté le 21 juin 2012) définit l'agape comme un terme de l'histoire ecclésiastique qui signifie le repas du soir pris en commun par les premiers chrétiens et au cours duquel était célébré le rite eucharistique qui est par après devenu un repas qu'offraient aux pauvres les parents en l'honneur d'un défunt. Le dictionnaire *Le garzantine filosofia* (1999) ajoute que c'est un terme biblique très rare dans la littérature grecque qui indique « l'amour pur de Dieu, son don gratuit à l'homme ». Dans le judaïsme rabbinique, ce terme est défini comme « le comportement de Dieu envers l'homme ». Dans les textes chrétiens, il indique le contenu de la foi: Jean 3,16; 1Jean 4, 16- 19, 1 Corinthiens. Alors que ce terme s'oppose de l'éros (A. Nygren, 1930), la tradition chrétienne synthétise cette notion dans le terme « charité » (cf. Saint Augustin, par exemple) qui contient l'idée de l'agape qui absorbe l'éros et devient, jusqu'au Moyen-Age, « la recherche du bien, la recherche de soi même (*amor sui*) ».

vertu en Socrate. Comme déjà amorcé ci-haut, la grande majorité des économistes ne croient pas en une réciprocité inconditionnelle. En effet, ils considèrent que l'agape ne peut pas être en même temps réciprocité du fait qu'elle est considérée comme une sorte d'altruisme (qui implique sûrement la réciprocité). Le sociologue français Luc Boltanski (2005, p.77) identifie l'agape à la non-réciprocité et affirme que « l'agape, à la différence de la *philia*, ne repose pas sur un schéma interactionniste ». Le même auteur ajoute: « L'agape, définie par le don, ne s'attend rien en retour ni sous forme d'objets ni sous la veste immatérielle d'amour en échange. Le don de l'agape ignore le contre-don » (pp. 76-77). L'idée d'une gratuité-*agape* qui exclut toute réciprocité se trouve aussi en Kierkegaard (philosophe danois) chez qui l'agape commence là où termine la réciprocité de la *philia*. D'où la pertinence de la deuxième question, cruciale dans la vision de Bruni (2006): comment la non-conditionnalité peut-elle épouser la réciprocité? Cet économiste, une des têtes pensantes de l'Économie de communion, considère « la réciprocité inspirée par l'agape comme une renonciation à la conditionnalité, mais non comme une renonciation à la réciprocité » (p.116). Pour soutenir son propos, il s'appuie sur l'histoire de vie de la première communauté chrétienne⁷⁷ (une vie en *koinonia*, c'est-à-dire en communion) qui se réunissait autour de l'agape selon le « commandement nouveau »⁷⁸ qui est à la fois réciprocité et *philia*. C'est l'idée même d'un Dieu trinitaire dans le sens de personnes-en-relation. Dans la vision du christianisme, toute notion d'amour est toujours placée dans un horizon de réciprocité et toute réciprocité-*philia* (calcul, conditionnalité, disposition, transitivité) est presque toujours liée à la gratuité (non calcul, non-conditionnalité). Mais, tout cela fait partie de ce que sera le Règne de Dieu où règne la logique de l'agape qui peut se résumer en « gratuitement vous avez reçu, gratuitement vous devez donner ». Ainsi, « la gratuité agapique⁷⁹ peut renoncer à toute forme de conditionnalité, mais elle reste une forme de réciprocité » (p. 117). L'agape est donc comme une substance vivifiante toute forme de réciprocité, ou, comme l'affirme Bruni (2006, p.118) « une culture, qui de plus peut expliquer pourquoi les personnes rationnelles peuvent pratiquer une réciprocité inconditionnelle ». Pour parler de réciprocité inconditionnelle ou relation sociale (Bruni (p.117) précise que l'agape n'est pas d'une « pure inconditionnalité »), la récompense intrinsèque doit être accompagnée par une condition (indirecte, si on la compare à d'autres formes de réciprocité qui motive leur action avec une condition directe qui, si elle n'est honorée, l'action n'a pas lieu): il faut que « le comportement réciproquant des autres non conditionne le choix de celui qui suit une telle logique d'action, mais conditionne le résultat » (p. 118). En d'autres termes, la réciprocité de cette troisième forme (agapique) se trouve, non pas dans la réponse de ceux avec qui il agit, mais dans les résultats

⁷⁷ Cf. Lettres de Saint Paul aux Corinthiens.

⁷⁸ C'est la célèbre recommandation de Jésus à ses disciples « aimez-vous les uns les autres... » rapportée dans tous les 4 Évangiles.

⁷⁹ Ce terme c'est ma traduction en français de l'adjectif italien « *agapico* » traduit par Luigino Bruni (2006) du grec *agape*, qui signifierait l'amour ou la charité (au sens biblique). C'est quelque chose de plus que l'amitié.

(inconnus pour lui et qui peuvent être positifs ou négatifs). Que ce soit celui qui pardonne « jusqu'à soixante-dix fois sept fois », puisqu'il vit l'agape, que celui qui par ses convictions environnementales ne pollue pas l'atmosphère, leur comportement n'est pas conditionné par la réponse réciproquante des autres au moment du choix, mais par la réponse des autres dans les résultats qu'ils obtiennent. Leur comportement « est motivé par une logique de réciprocité inconditionnelle qui suit une logique de comportement indépendamment des choix des autres, mais dont le bonheur (ou utilité) dépend aussi de la présence ou de l'absence de la réponse réciproquante » (p. 119). Cela veut dire qu'une personne qui agit ainsi n'est pas indifférente devant le comportement des autres à qui elle agit par son initiative, mais que cette réponse des autres (qu'il voudrait la plus positive possible) ne conditionne pas son choix initial. C'est, donc, un comportement non conditionné par la réponse réciproquante des autres au moment du choix

En conclusion, aucune des trois formes de réciprocité ne peut exister seule, la complémentarité est très importante. Quand à la relation entre les trois, Bruni fait remarquer que seule la réciprocité agapique (gratuité) est de faire coopérer les individus de la réciprocité prudente, dans le sens que la logique de la gratuité implique tout le monde, non seulement les amis. La réciprocité agapique (ou inconditionnelle) telle que décrite ci-haut a à faire avec le principe de fraternité. Ainsi, Stefano Zamagni (2005, p.5), un autre économiste parmi les promoteurs du projet de l'Economie de communion, déclare-t-il: « Il y a un intérêt supérieur au fond de l'action gratuite: construire la **fraternité**. Dans nos sociétés, le don est, en premier lieu, le don à la fraternité ».

III.2. Le principe de la fraternité

L'expression « Économie de communion » centralise son discours sur le mot « communion » et, qui dit communion renvoie directement au principe de fraternité. Ce principe concerne « le troisième [principe] exclu » du triptyque égalité, liberté et fraternité de la modernité (énoncé par la Révolution française) qu'une certaine tradition de pensée (avec Thomas Hobbes (1651) en tête) a ouvertement voulu bannir de la scène civile et économique. En effet, selon cette tradition, pour que la société soit égalitaire (où les individus sont sous le même pied d'égalité grâce au contrat) et libre (où les gens sont libérés d'anciens liens communautaires comme la famille, le village,...), il faut pratiquement renoncer à la fraternité, entendue comme rapport personnel avec l'autre. « Exclu » puisque la modernité a cru que le marché favorisant l'égalité et la liberté, créait automatiquement la fraternité mûre (impersonnelle, par ailleurs) non plus imposée par les croyances obscures et relations opprimantes de l'individualité du Moyen Âge, attentes restées pour le moins déçues si on s'en tient à la situation actuelle où ce même marché, exacerbant les valeurs de liberté, a fini par

occuper les espaces de relations entre les personnes et augmenter les inégalités sociales et économiques malgré la tendance générale d'augmentation des revenus au niveau global. Pourtant, la demande de fraternité est en hausse aujourd'hui et l'Économie de communion semble avoir saisi cette opportunité pour rappeler ce principe relégué au second plan par la modernité et réaffirmer son importance dans les relations économiques.

Dans lignes suivantes, avec Luigino Bruni (2006) comme principale référence, seront analysés le sens de fraternité telle que conçu par l'Économie de communion par rapport aux économistes *standards* ainsi que certaines intuitions que ce principe suscite pour le projet d'économie de communion.

III.2.1. La fraternité et l'Économie de communion

Le principe de fraternité constitue le centre du discours de l'Économie de communion et en ce principe se retrouve la principale contribution de ce projet dans la pensée de l'Économie politique. C'est la vision même (**optimiste** par rapport à celle du contractualisme) que l'Économie de communion a de l'homme (de tout homme, qui implique l'universalité de la fraternité) dans ses relations (non seulement économiques) avec les autres.

La première caractéristique de cette fraternité c'est l'**universalité liée à une conception optimiste de la personne humaine**. En témoigne la déclaration de Chiara Lubich, l'initiatrice de ce projet: « *in ogni uomo e in ogni donna della terra è "iscritta nel profondo del suo essere, credente o non credente che egli sia" (Chiara Lubich) la vocazione alla comunione e all'amore* »⁸⁰[en tout homme et toute femme de la terre est « inscrit au profond de son être, croyant ou non qu'il soit » (Chiara Lubich) la vocation à la communion et à l'amour] »(*c'est moi qui traduis*). Le Robert (1992) définit la vocation tantôt comme « mouvement intérieur par lequel on se sent appelé par Dieu », tantôt comme « inclination, un penchant (pour une profession, un état) ». La vocation à la fraternité c'est cette inclination naturelle qui caractérise la personne humaine en tant que personne et en tant que membre d'une grande communauté humaine avec qui elle se sent appelée à vivre en harmonie et en solidarité. La fraternité c'est comme un pari de l'Économie de communion devant la vision pessimiste de la nature humaine de la part de ceux qui adhèrent au contractualisme hobbesien qui voient l'homme comme amant du pouvoir et de l'argent, prêt à sacrifier l'amitié pour sauvegarder ses propres intérêts. C'est comme si c'était sa profession de foi: je crois en la personne humaine. Ce n'est pas une foi naïve: c'est cette même foi qui se trouve dans la pensée philosophique et théologique chrétienne, qui a une vision optimiste sur la capacité de l'homme de changer en positif les situations grâce à sa force de volonté libre. C'est comme si on disait: donne confiance à la

⁸⁰ FERRUCCI, A., *Idem*.

personne et tu verras ce dont celle-ci est capable, convaincu que l'homme est toujours disposé au bien, à la réciprocité jusqu'à la gratuité même, à la confiance,...Les expériences et la vie quotidienne ne font que confirmer cette hypothèse, démontrant une fois de plus que l'homme économique rationnel n'est qu'une fiction des néoclassiques.

La fraternité telle que l'entend l'Économie de communion (c'est-à-dire: les personnes du monde entier sont naturellement des frères et se sentent comme tels dans la vie sociale et économique. Tout geste ou toute transaction envers/avec l'autre vise la communion et non pas l'intérêt personnel), a été tentée d'être pratiquée dans les diverses économies alternatives (les coopératives, l'économie sociale et solidaire,...). Mais, il semble que ce soit la toute première fois qu'une économie qui ne se réclame pas ouvertement comme alternative à l'économie capitaliste met le principe de fraternité au centre de son discours. Si on ne peut pas dire que le discours sur la fraternité est tout à fait nouveau en économie politique, il est aussi vrai qu'au moins dans la pensée de ses fondateurs (dont Adam Smith), ce discours est indirect, dans le sens qu'ils considèrent que la vraie amitié (*philia*) n'est possible que dans une société de marché. En d'autres termes, la véritable relation entre les personnes, et donc, la vraie fraternité ou la fraternité mure, s'observe seulement là où les gens sont libres et économiquement indépendants. La conviction de fondateurs de l'économie politique est celle selon laquelle une société de l'égalité et de la liberté produit aussi la fraternité (presque magiquement), ce qui a été désavoué par la réalité historique. L'Économie de communion est d'accord que le développement des marchés et la croissance économique peuvent contribuer à une vie humaine plus libre et plus équitable. D'ailleurs, une croissance économique qui n'implique pas les vertus civiles, les droits, la justice, la démocratisation des institutions, non seulement n'apporte ni la légalité ni la liberté, mais aussi elle peut créer de nouveaux esclavages: esclavage des biens, des besoins artificiels,...Aujourd'hui, beaucoup de personnes sacrifient la fraternité pour des raisons économiques. En plus, même si la croissance économique a fait reculer la pauvreté absolue (surtout en Occident), la pauvreté relative, elle, n'a cessé d'augmenter. C'est clair que la croissance économique n'a pas apporté l'égalité escomptée, encore moins la fraternité (même celle impersonnelle voulue). Il semble que la cause majeure est que la liberté gagnée grâce à l'économie ne s'est traduite en une vie relationnelle plus riche, mais au contraire, « le marché devenu encore plus sophistiqué et efficace, est en train d'occuper aussi la place des rapports humains » (Bruni, 2006, p. 133). Le marché s'est arrogé la possibilité de produire aussi les rapports humains simulés.

III.2.2. Quelques intuitions de l'Économie de communion au regard du principe de fraternité

a. Notion de pouvoir et autorité: l'autorité fraternelle

La structure de l'entreprise capitaliste est de forme pyramidale avec au sommet une autorité hautement distinguée au niveau hiérarchique. Le discours de la fraternité n'est pas au grand rendez-vous dans une structure aussi rigide hiérarchisée, impersonnelle et bureaucratique. Au contraire, le plus souvent, la fraternité est sacrifiée sur l'autel d'un pouvoir absolu qui ne voit que la productivité et le gain aux dépens des producteurs (assimilés à des objets ou des machines). Les organisations de ce type résolvent les conflits en renonçant à la fraternité. Jusqu'aujourd'hui, une structure entrepreneuriale plus adaptée à la communion se cherche encore malgré son urgence soulignée même par l'initiatrice du projet d'Économie de communion, Chiara Lubich, lors de son dernier discours sur ce thème: « L'amour mutuel amènera tout le monde non seulement à se comprendre et à s'estimer mutuellement, à faire propres les problèmes et les difficultés des autres, mais aussi à trouver ensemble les nouvelles formes d'organisation du travail, de participation et de gestion »⁸¹. C'est dans cette optique que l'Économie de communion se sent interpellée pour donner sa contribution dans la fraternisation des rapports au sein des organisations entrepreneuriales amorçant en même temps un travail de transformation de celles-ci en une gouvernance de communion qui s'annonce longue, mais indispensable pour l'humanité. On peut tirer du projet d'Économie de communion trois implications: sur le pouvoir partagé, sur la compatibilité de la fraternité et de l'autorité, ainsi que la notion de gouvernance de communion.

De par sa spiritualité qui fait de la communion et de la fraternité sa nouveauté sociologique et culturelle, l'Économie de communion, selon Bruni (2006, pp.139- 141), croit : 1) qu'une entreprise qui pointe sur la communion devra concevoir un pouvoir partagé au sein de l'organisation. L'organisation de l'entreprise traditionnelle ne repose pas sur un pouvoir partagé et de ce fait la résolution des conflits se fait en renonçant à la fraternité. Elle ne tient pas compte de la conscience et de la persuasion des personnes, mais, trouve la légitimité de son autorité dans la peur et dans les intérêts. Cette autorité ne repose que sur le pouvoir pur et simple. Le pouvoir partagé est l'expression d'une autorité fondée sur le principe de fraternité ; 2) que la fraternité est compatible avec l'autorité. En effet, l'entreprise d'Économie de communion, si elle veut prendre ses distances avec l'entreprise traditionnelle qui résout les conflits internes en renonçant à la fraternité, devra s'inventer un autre mécanisme de résolution de conflits qui tient compte et de l'autorité et de la fraternité, toutes les deux n'étant pas incompatibles. Contrairement à ce qu'on pourrait penser, la

⁸¹ Discours de Chiara Lubich à Castelgandolfo, en Septembre 2004.

fraternité a son type d'autorité et ce n'est pas vrai que pointer sur la fraternité signifie renoncer à l'autorité. Dans « l'humanisme de la fraternité », celui qui a l'autorité n'est pas « un père » mais un frère (Baggio, 2004) et tous les frères sont sur le même pied d'égalité. L'autorité est donc exercée par un frère, qui est un *primus inter pares* (le premier entre les pairs). La balle est dans le camp d'entrepreneurs de l'Économie de communion qui sont appelés à servir non seulement d'exemple, mais aussi de levure dans cette transformation culturelle. Luigino Bruni (2006, p. 140) affirme à ce propos:

« si l'entrepreneur de l'Économie de communion n'est pas le premier frère de tous les autres acteurs du projet (même si différent et avec une responsabilité particulière), nous ne sommes pas très loin, de fait, et au-delà des intentions et de déclarations de principes, de beaucoup d'entrepreneurs philanthropes (mais ils donnent très peu par rapport aux « vrais » philanthropes) »

3) qu'à un certain moment la gouvernance hiérarchique devra céder la place à une gouvernance plus participative ou de communion. On n'a aujourd'hui aucune structure (pas même la coopérative, même si plus proche que l'entreprise capitaliste) qui remplit les conditions d'une gouvernance de communion espérée. Ce qui fait que les entreprises d'Économie de communion continuent à faire recours à la hiérarchie dans la gestion des ressources humaines, même si le principe de fraternité y est le point focal. Le plus grand souhait est qu'un jour il puisse voir le jour d'autres formes d'organisation d'entreprises d'Économie de communion qui sachent inventer une gouvernance non hiérarchique, mais participative. À voir les manières de faire des coopératives qui adhèrent au projet d'Économie de communion, on peut se permettre d'espérer un changement en cette direction dans les temps à venir.

Il a dû passer plusieurs siècles avant que la société entière soit transformée par la culture du christianisme qui consistait à abattre la structure des castes de l'Antiquité qui légitimait l'esclavage en installant une culture où toute personne humaine a une dignité intrinsèque et inviolable. Quand Saint Paul recommandait au patron Filémon⁸² fraîchement converti au Christianisme de ne pas maltraiter son esclave, ce n'était qu'une nouveauté au début moins influent, mais dont la portée dans le temps a été de loin supérieure à la simple recommandation de départ. L'esclave est resté esclave et le patron est resté patron pendant un bon moment, mais la transformation sociale se faisait progressivement jusqu'à exploser en bannissant l'esclavage jusqu'à son abolition. Tout porte à espérer qu'une progression semblable se produira aussi grâce à la culture de communion. En effet, ce projet en marche tout en étant encore à ses débuts laisse les entreprises qui suivent son idéal comme il les trouve, mais ces entreprises ne résisteront pas pendant longtemps à l'explosion de la

⁸² Lettre à Filémon (Nouveau Testament).

structure interne et à sa transformation dans le sens de la fraternité et de la communion puisque sa demande ne cesse d'augmenter auprès des populations déçues par un système économique moins soucieux de leurs besoins. Les mouvements des « indignés » qui remplissent toutes les places du monde ne demandent pas autre chose qu'une nouvelle forme de gouvernance des organisations (économiques et politiques) adaptée à la fraternité. De même, la population grecque qui résiste au diktat des finances qui pressent les gouvernements à imposer l'austérité en dit aussi long.

b. La gouvernance de communion et prévention des conflits

1. La gouvernance de communion

Parler de l'autorité au sein d'une organisation c'est toucher un autre point sensible qu'est la gouvernance. Le pas franchi par la tradition de l'économie sociale (le mouvement coopératif surtout) dans l'invention des formes plus égalitaires et participatives des organisations productives, en réaction aux critiques de l'entreprise capitaliste, à son organisation, au rapport interne entre le capital et le travail, a été très important, mais insuffisant par rapport à la croissance d'une culture qui permet de réévaluer la « civilité » du marché et de l'échange, non plus lu dans le sens d'exploitation (au sens de Marx), mais dans le sens d'un possible moment de civilité (dans le cadre de l'économie civile). Voilà, donc, que, depuis quelques décennies, on assiste à une prolifération d'expression comme « entreprise sociale », « commerce équitable », ..., et il est intéressant de remarquer que ces intuitions survivent plus dans une réalité coopérative que capitaliste. Son premier défi est la transformation de sa réciprocité subjective en une réciprocité objective qui permettra aussi de résoudre à sa propre manière (c'est-à-dire, dans le respect du principe de fraternité) les conflits internes.

La réciprocité-communion s'observe en pratique, depuis vingt-deux ans, auprès des centaines d'entrepreneurs qui se définissent de « communion » et qui vivent les expériences de « communion » dans leurs entreprises « normales ». C'est cela la nouveauté subjective de l'Économie de communion qui se manifeste toutes les fois qu'une personne, entrepreneur, travailleur ou citoyen vit la « culture du don » et génère la communion. On peut remarquer que déjà J.S. Mill (1848) avait eu l'intuition de ne pas opposer la coopération (mutualité) et l'économie de marché vu que la capacité de coopération est considérée comme une « caractéristique distinctive de l'être humain civilisé » (1848, [1920], p. 698). Si la réciprocité communion est déjà réalité au niveau subjectif, il reste encore à faire au niveau objectif. En d'autres termes, ce n'est pas le comportement d'une seule personne qui va transformer la culture des entreprises d'un jour à l'autre. L'Économie de

communauté est aussi une nouvelle culture entrepreneuriale qui a une nouvelle conception d'organisation et donc, de structures. La répartition des gains en trois parties ne suffit pas à rendre compte de cette révolution organisationnelle qu'apporte le projet d'Économie de communion. Les initiatives sont pour le moment limitées, mais significatives. L'exemple éloquent est observé dans les pôles industriels (aujourd'hui au nombre de 7) qui sont appelés à traduire la culture de communion et de la fraternité en règle de gouvernance et en contrats sociaux basés la réciprocité amitié et gratuité.

Une gouvernance de communion ne peut ne pas se soucier de la problématique conflictuelle inévitable au sein de n'importe quel type d'organisations. À plus forte raison, l'entreprise d'Économie de communion, dans sa particularité d'être une organisation à motivation idéale (ou « *organizzazione a movente ideale* », selon l'expression originale de Bruni et Smerilli (2006), c'est-à-dire, une organisation construite sur une base identitaire et sur des motivations intrinsèques), très sensible au changement de la qualité relationnelle et motivationnelle, les conflits sont forts possibles.

2. Prévention des conflits au sein d'une organisation à motivation idéale: donner espace à celui qui proteste

Une dynamique conflictuelle est toujours présente dans toutes les organisations et il serait erroné de ne pas en tenir compte, même pour l'entreprise d'Économie de communion qui pointe sur la fraternité. En ce qui concerne cette dernière, mais cela vaut aussi pour toute autre organisation qui fait du capital relationnel et motivationnel (gratuité) son cheval de bataille, ici on parlera des organisations à motivation idéale, les conflits sont le plus souvent liés à la crise d'identité de l'organisation et aux motivations intrinsèques des membres (attachement à l'idéal de l'organisation) et la tendance générale est que ce sont les meilleurs qui claquent la porte l'organisation comme signe extrême de protestation. Dans le but de prévenir contre l'embrasement de l'organisation, Luigino Bruni et Alessandra Smerilli proposent qu'on donne espace à celui qui proteste puisque, le plus souvent c'est le meilleur dont l'organisation a besoin pour se développer et survivre. Dans les lignes suivantes, s'appuyant sur les arguments d'Albert Hirschman (1970) et Milton Friedman (fin des années 60), il sera question de définir ce que c'est une organisation à motivation idéale dans laquelle se situe aussi l'Économie de communion et sa conséquente stratégie de prévention des conflits en son sein.

Hirschman (1970) distingue entre le marché dans lequel il y a concurrence sur la qualité et celui où il y a concurrence sur le prix. La concurrence basée sur le prix c'est le cas classique pour lequel les mécanismes de marché ont été pensés et étudiés. La théorie économique ne différencie

pas la concurrence par qualité par rapport à la concurrence par prix. Elle a tendance ou à les prendre comme synonymes ou à prendre la concurrence par la qualité comme un cas particulier de la concurrence par le prix. Selon cette théorie, il n'y a que le prix et la quantité qui définissent la concurrence, pas la qualité (la demande des consommateurs est exprimée par la fonction qui lie la quantité du bien x (qx) à son prix (px)). Les choses fonctionnent comme suit: quand le prix augmente, c'est le « consommateur marginal » qui sort (mécanisme d'*exit*), c'est-à-dire celui qui a le « prix de réserve »⁸³ très bas, donc, celui qui apprécie moins le bien (on ne tient pas compte du revenu de celui qui apprécie, ce qui semble être une autre lacune de la théorie classique). Le consommateur marginal, celui qui sort, est donc le pire du marché puisqu'il apprécie moins le bien, alors que ceux qui restent sont les meilleurs du marché puisqu'ils apprécient de plus le bien offert. Voilà pourquoi le mécanisme de concurrence par le prix est vu comme économiquement efficient puisqu'il sélectionne les meilleurs. Un marché dont la demande est très élastique (c'est-à-dire, dont la demande réagit très rapidement à la variation des prix) est bien vu par les économistes, puisqu'il est considéré comme efficient. Par contre, la « protestation » (ou *voice* (chez Hirschman) des clients ou des travailleurs est mal tolérée en économie puisqu'elle rend le marché moins efficient et puis, il est trop coûteux en temps et en argent.

Le contraire advient dans un marché où la concurrence s'effectue sur la qualité. Dans ce type de marché, ce sont les meilleurs qui sortent les premiers et la dynamique d'*exit* n'est pas du tout souhaitable puisqu'elle menace la survie même de l'organisation. À cet effet, la proposition de Friedman d'introduire les *vouchers* dans le financement à l'éducation aux États-Unis présente un très grand intérêt du point de vue de l'efficience qualitative de l'éducation, mais aussi pour toutes les organisations dont la qualité motivationnelle de ses acteurs est à la base de sa survie même. Friedman, fidèle à la philosophie de son École (de Chicago)⁸⁴, propose au gouvernement américain de donner des bons (*vouchers*) aux familles intéressées (la demande) plutôt qu'aux institutions (universités, instituts,...) et la liberté de choix (avec la menace probable d'*exit*) octroyée aux concernées aurait augmenté la concurrence et, donc, l'efficience des services scolaires ainsi que la qualité d'instruction aux États- Unis. Les *vouchers* obligent les institutions gestionnaires du service à soigner la qualité de ce même service, sinon s'enclenche le mécanisme de marché qui incite les parents insatisfaits du service de s'en aller ailleurs (*exit*). « L'introduction des *vouchers* crée, ainsi, un marché dans lequel on compète sur la qualité » (Bruni, 2006, p.143).

⁸³ Par 'prix de réserve' on entend le prix le plus haut qu'un consommateur est disposé à payer pour un bien donné plutôt que d'y renoncer. Ce prix a à faire avec les préférences des consommateurs et ne dépend pas des revenus.

⁸⁴ La position de l'École de Chicago c'est que l'école publique gratuite (aux États-Unis, années 1970) n'en est pas une et qu'il s'agit de tromper le contribuable alors que c'est ce dernier qui paie tout. Le paradoxe des Noirs signifie que ces derniers (les plus pauvres par ailleurs) paient les coûts d'instruction des enfants blancs (plus riches) avec les taxes sur leurs salaires alors que leurs enfants (noirs) ne vont pas à l'université. L'argument semblable concerne le financement public des théâtres en Italie que seuls (ou presque) fréquentent aux dépens des taxes du contribuable majoritairement plus pauvres à ceux en bénéficiant (Cf. www.lavoce.info).

Hirschman (1970) ne nie pas que, dans certaines situations, le système de vouchers peut bien fonctionner, mais il ne s'en arrête pas là. Dans sa prospective de « compliquer l'économie » (comme il le dit lui-même), il remarque que, dans toutes les situations où la compétition se fait par la qualité, le marché avec ses seuls mécanismes n'est pas un bon instrument. C'est ici qu'il prend ses distances avec Friedman, puisque ce dernier utilise toujours les instruments du marché à la recherche des résultats de qualité. Autrement dit, Friedman, restant dans le paradigme de l'économie classique, ne traite pas (même pour le cas des *vouchers*) de la compétition par la qualité comme *genus* à part, mais il considère la qualité comme un cas particulier de la concurrence par le prix. Hirschman, par contre, considère la concurrence par la qualité comme l'opposé de la concurrence par le prix. Ainsi, donc, dans son analyse certaines organisations plus intéressées à la qualité motivationnelle dont celles que Bruni et Smerilli (2006, 2009) appellent « organisations à motivation idéale » (OMI), il démontre que « le marché réagit de manière substantiellement différente par rapport au cas classique de la concurrence basée sur le prix » (Bruni, 2006, p.143).

Les deux auteurs (Bruni et Smerilli, 2009, p.76) définissent les « organisations à motivation idéale » (*organizzazioni a movente ideale*: OMI) « ces organisations – associations, organisations non gouvernementales, entreprises sociales, etc., dans lesquelles l'objectif qui les inspire (ou qui a inspiré leur constitution) n'est pas en premier lieu le profit ni les éléments instrumentaux, mais un objectif idéal, une mission ou une « vocation », qui, en plusieurs cas, naît des motivations intrinsèques de ses promoteurs ». Cette motivation intrinsèque constitue l'identité (idéal) de cette organisation. Tandis que la littérature à ce sujet n'est pas unanime, on identifie souvent ces organisations à des organisations religieuses avec une forte identité liée au champ spirituel. De par cette définition, les deux auteurs ajoutent à la liste d'organisations à motivation idéale aussi l'entreprise d'Économie de communion, l'emprise sociale, l'entreprise familiale, la boutique du commerce équitable, etc.

Ce qui est intéressant chez Hirschman c'est qu'il soutient que toutes ces organisations à qualité motivationnelle ou OMI (ou toutes les fois qu'il y a concurrence liée à la qualité) produisent les effets opposés par rapport à la compétition par le prix. Ici (compétition par la qualité), les gens qui sortent sont ceux qui ne supportent pas la détérioration de la qualité de service ou la violation des valeurs qui constituent l'identité de l'organisation. Leur sortie de l'organisation est une perte fâcheuse pour l'organisation et si rien n'est fait, l'organisation risque de s'effondrer. Le cas commun c'est quand il y a passage de la première phase à la deuxième phase, de normalisation et institutionnalisation de l'activité. Si ce passage coïncide avec le vieillissement des fondateurs qu'il faut remplacer avec les plus jeunes et innovateurs. Les jeunes voulant trop innover se heurtent à la protestation des vieux qui tiennent trop à la qualité et à l'identité de l'organisation. Si les protestations ne sont pas écoutées et prises en compte, les vieux sortent. Mais les conséquences

peuvent être graves: peut-être qu'il y avait des sympathies et des préférences des clients, des bienfaiteurs et des prêteurs liés à cette vocation idéale. On arrivera au point qu'il sera mieux de fermer tout.

Il faut une gouvernance pluraliste capable tenir compte de toutes les deux exigences puisque ni l'une ni l'autre seule ne sert la bonne cause de l'efficience de l'organisation.

Conclusion

Luigino Bruni (2006, 86-87) croit « qu'il y ait chez les êtres humains un mécanisme psychologique qui porte à sentir le plaisir toutes les fois qu'on voit les autres (ou nous-mêmes) accomplir un acte par motivations intrinsèques (et non instrumentales), indépendamment des avantages directs qu'on tire de ce comportement ». C'est le cas par exemple du sentiment envers un athlète qui fait bien son travail par motivations intrinsèques. Les gens se sentent déçus s'ils trouvent que cet athlète fait ses progrès sportifs en pratiquant le *doping*. Dans les entreprises EdC, les activités de fraternité à l'intérieur des normales activités d'entreprise sont caractérisées par les motivations intrinsèques (de gratuité), condition nécessaire pour produire les biens relationnels à côté des biens et services normaux. C'est peut-être le secret de la réussite de ce genre d'entreprises par rapport aux entreprises traditionnelles. N'est-ce pas par rationalité stratégique que les entreprises adhèrent au projet EdC ? La réponse peut aussi être affirmative, mais rien ne dit que ces entreprises restent ancrées dans la logique traditionnelle des entreprises capitalistes. Étant donné que l'EdC fait la différence dans sa capacité de produire en abondance les biens relationnels, il y a très peu de risque qu'une entreprise faisant partie de ce projet (comme d'ailleurs les personnes dans la même situation) se comporte comme *free rider*. S'il arrivait qu'il en soit ainsi, il serait difficile qu'elle tienne pour longtemps dans cette situation puisque cela demande le temps et l'énergie.

Tout compte fait, les faits et les chiffres parlent d'eux-mêmes en ce qui concerne la performance des entreprises de l'EdC, en moins d'un quart de siècle d'activité. Plus on explore le monde EdC, plus on se rend compte que pour parler d'un nouveau système économique alternatif au capitalisme, il faudrait être plus prudent. L'EdC semble être tout autre chose qu'alternatif au capitalisme. Si d'alternatif il fallait parler, il faudrait peut-être orienter la recherche dans le sens d'une rationalité alternative par rapport à celle de la théorie néoclassique comme Di Giovinazzo (2009) a tenté de le faire. Un autre camp à explorer profondément est celui de la gouvernance de l'EdC dans le sens de son projet qui incorpore les principes de réciprocité et de fraternité.

Après avoir défini ce que c'est l'EdC et raconté ses faits et principes en contextualisant le discours dans la thématique générale de ce qui est profond pour une vie digne de l'homme : le bien-

être ou le bonheur en économie, le troisième chapitre aborde le discours sur la rationalité en économie. On comprendra combien le discours d'une rationalité parfaite est en train de perdre son charme depuis l'écroulement de plusieurs mythes sur lesquels reposait la théorie économique dominante. L'EdC contribue aussi à ce processus de démystification de la théorie économique classique, notamment du point de vue culturel et anthropologique.

Chapitre III

Les fondements anthropologiques de l'Économie de communion par rapport à l'anthropologie de l'*homo oeconomicus*

Les théories sur lesquelles repose le système économique capitaliste se fondent sur une certaine vision de l'homme : l'homme comme un être isolé qui n'agit que pour son propre intérêt, et cela, en discontinuité avec la précédente économie civile⁸⁵ du 15^e et 18^e siècle. Si cette conception de l'homme est presque unanime dans la plupart d'économistes, l'idée de la discontinuité de la science économique entre les deux périodes n'est pas partagée parmi les économistes. La majorité soutient la discontinuité (les physiocrates, le même Smith, Hume, Locke,...), tandis que certains autres, dont Luigino Bruni et Stefano Zamagni (2004), soutiennent la continuité.

En effet, selon les premiers, le contexte direct d'émergence de l'économie politique est celui de sortie d'une logique culturelle médiévale où l'homme est soumis à l'autre homme plus puissant que lui, où des forces plus ou moins obscures et les structures (famille, religion,...) tendent à écraser l'homme dans son individualité. L'économie politique se constitue sur le mythe de libération de l'homme de cet enfermement grâce au marché qui est vu comme prometteur d'un monde irénique fondé sur l'échange, la liberté et l'égalité, où chacun, recherchant son propre intérêt, contribue au bien-être de tous.

Selon Luigino Bruni et Stefano Zamagni (2004), il n'y a pas eu de rupture entre les deux périodes, il y a eu plutôt continuité avec l'humanisme civile. Si discontinuité par rapport à l'économie naissante moderne il y a eu, c'est avec la période qui l'a immédiatement précédée, cette période qui va de la seconde moitié des années 1400 jusque dans les premières décennies de 1700. Cette période est principalement caractérisée par ce que les économistes ont appelé le processus de re-féodalisation. Quatre événements fondamentaux ont marqué ce processus : le retour de la culture nobiliaire méprisant les vertus civiles, la pensée utopiste, les péripéties religieuses de la réforme protestante et de la contre-réforme catholique, ainsi que les critiques des philosophes politiques dits « de la nuit du civil ». Selon cette lecture, les premiers économistes politiques tentent de refonder le

85

Le terme « civile », qui sera très présent dans ce chapitre, est entendu dans le sens de l' « humanisme civil » italien (première moitié de 1400) caractérisé par l'importance donnée à la relation entre les hommes dans la cité, l'entraide, l'amitié, la réciprocité, ..., dans le but du « bien-être public ». Les explications se trouvent dans le livre de Bruni et Zamagni (2004). Ce terme changera de sens avec Hegel (1820) dans *La Philosophie du droit*, où il devient synonyme de « commercial » ou « économique ». Depuis ce moment, le civil signifie le lieu où se confrontent les intérêts individuels de tous contre tous pour des fins exclusivement individuelles. C'est ce dernier sens qui a été adopté dans la théorie économique néoclassique (en vigueur jusqu'aujourd'hui) et dans tous les domaines de la vie publique. Aujourd'hui, le civil s'oppose à politique (l'État) et au marché, alors que, dans l'humanisme civil, le civil était synonyme de politique et l'économie était civile (pour le bien de la cité) (cf. Zamagni, Bruni, Porta, ...).

civique en économie, après l'irruption destructrice du civil au niveau intellectuel, de la pensée individualiste et anthropologiquement pessimiste des philosophes politiques comme Machiavelli, Hobbes et Mandeville. Après ces philosophes, représentant ce que les deux auteurs appellent « la nuit du civil », toute science sociale, y compris l'économie politique devait se confronter avec leurs idées (qui, d'ailleurs, présentaient un certain charme, du fait de leur extrême réalisme). Une opération de transformation de concepts économiques, en vue d'une continuité conforme aux nouvelles idées philosophiques, allait commencer. C'est ce que fait Adam Smith, supposé être le fondateur de l'Économie politique moderne, qui était aussi contemporain de Antonio Genovesi, l'éminent économiste représentant de l'économie civile du 18^e siècle (École de Naples).

Ces événements, surtout les critiques philosophiques de la « nuit du civil », ont écorné l'image de l'homme social et du bien commun de la société (thèmes chers pour l'humanisme civil), laissant prévaloir un pessimisme anthropologique presque chronique qui a marqué tous les domaines de la vie sociale, à travers la théorie économique néoclassique omniprésente (puisque l'économie domine tous les domaines de la vie sociale, ce que dénoncent certains économistes dont Polanyi (1944) et Laval (2007) jusque maintenant. La vision de l'homme qui émerge de ce pessimisme est celle d'un individu isolé qui n'agit que pour ses intérêts particuliers (connu sous l'abstrait concept de l'*homo oeconomicus*). C'est uniquement le contrat, si bien sûr il est honoré, ce qui n'est pas toujours évident, qui peut permettre une bonne cohabitation entre les humains. Les traces du contractualisme hobbesien, et encore plus récemment du néo-contractualisme (surtout de J Rawls), sont encore aujourd'hui évidentes.

Mais, comme amorcé ci-haut, si cette vision (de l'*homo oeconomicus*) a dominé la pensée politique et économique moderne et contemporaine, l'âme civile de l'économie, qui considère l'homme comme une personne de relation qui considère son intérêt et celui des autres, n'a pas pour autant totalement disparue. Le démontrent les mouvements associatifs, du nonprofit, de l'entreprise sociale et solidaire, la RSE, ..., qui depuis longtemps réclament un peu d'espace pour la relation humaine et l'égalité, valeurs que l'*homo oeconomicus* semble ignorer.

L'EdC s'insère dans ce type de mouvement (surtout, le mouvement des années 1970, après la rupture du compromis tayloro-fordien), vu par certains économistes (Bruni, Zamagni, ...) comme un retour à l'humanisme civil, qui a une vision particulière de l'homme, centrée sur la notion de personne. L'anthropologie personnaliste a une longue tradition qui part de celle judéo-chrétienne, traverse le Moyen Age et l'humanisme civil jusqu'au personnalisme du début du 20^e siècle. Boèce, dans l'antiquité, définit la personne comme « une substance individuelle de nature rationnelle ». C'est la même conception anthropologique des Pères de l'Église et de l'Église en général (Saint Augustin et Saint Thomas d'Aquin, en particulier). Kant, philosophe moderne, développe une anthropologie basée sur la « dignité de la personne en soi » et influencera non moins la Charte

universelle des droits de l'homme. Bruni et Zamagni (2004, 2009 ; Zamagni, 2012), affirme que l'économie civile est « une économie amie de la cité » où l'homme est vu, non seulement comme « un individu » mais comme « une personne », c'est-à-dire, « un être qui, par sa constitution, est en relation, sans que la relation annule la réalité, les droits et les raisons de l'individualité »⁸⁶. C'est cette vision de l'homme qui inspirera, par la suite, le courant du personalisme initié par Renouvier (1903), puis par Mounier dans *L'esprit* (depuis 1932). Sur les traces de Mounier, Luigi Pareyson (1995), affirme le caractère ontologiquement relationnel de la personne humaine.

Cette partie du travail s'ouvre avec une analyse de la conception contemporaine de l'homme à travers le grand courant de pensée le plus représentatif de la philosophie politique qu'est le néo-contractualisme rawlsien. Cette analyse permettra de lire le type d'anthropologie qui s'en dégage, tout en postulant que c'est cette anthropologie-là qui domine la culture anthropologique contemporaine.

L'anthropologie de l'humanisme civil montrera ensuite comment, à l'origine de l'économie politique moderne, il y a une anthropologie civile qui s'est peu à peu déformée, devenant une anthropologie de l'*homo oeconomicus* sous les coups des philosophes politiques de la « nuit du civil » et d'autres, juste après la mort de son initiateur Adam Smith (1790). Les plus importants penseurs qui ont contribué à l'éclipse du civil sont Hegel, Bentham et Wicksteed.

On montrera enfin les nouvelles contributions d'économistes qui, se basant sur les résultats atteints en psychologie, en sociologie et en économie expérimentale, mettent en question le modèle du choix rationnel, pilier de la théorie économique néoclassique qui domine la scène même aujourd'hui.

L'objectif poursuivi est celui de positionner l'anthropologie de l'Économie de communion par rapport à ces différentes anthropologies. On verra que l'anthropologie de l'Économie de communion est beaucoup plus proche de l'anthropologie civile et celle personaliste, en ce sens qu'elle conçoit l'homme comme « personne » (comme individu et comme relation), dont la dignité est intrinsèque (pauvre ou riche, infirme ou bien portant, ...) à son essence et comme telle respectable, agissant pour son intérêt et pour celui de la cité et ses semblables.

86

BRUNI, L., « Introduzione » (Introduction) à ZAMAGNI, S., *Per una economia a misura di persona*, Città Nuova, Roma, 2012, p. 18.

I. La conception néo-contractualiste de l'homme

Dans son ouvrage, *Théorie de la justice* de 1971, John Rawls présente une conception anthropologique diffuse dans la culture moderne et contemporaine. Ceci pour plusieurs raisons. D'abord il y a le thème de la « justice », définie par Granovetter (1973) comme le principal « lien faible », principale caractéristique de l'homme moderne compatible avec l'économie du marché. Il y a ensuite la pertinence d'exposition théorique de la philosophie politique néo-contractualiste, celle de Rawls constituant une des théories de la justice sociale plus solide et mieux développée de la pensée contemporaine. Pour rester dans le thème de ce paragraphe, c'est-à-dire la conception anthropologique contemporaine, il sera ici question d'analyser deux des critiques portées contre le néo-contractualisme rawlsien, une sur la question des exclus posée par Martha Nussbaum et l'autre sur la justice globale posée par Peter Singer, afin d'en tirer la conception de l'homme qui en ressort.

I. 1. La *Théorie de la justice* et la question des exclus

Sans entrer en détail de l'ouvrage et aux fins de ce paragraphe, il semble nécessaire et suffisant de tracer brièvement la pensée de John Rawls sur la justice sociale et globale⁸⁷. Il part de l'idée que le marché produit des biens primaires, à partir desquels les gens peuvent poursuivre leurs objectifs de vie. La théorie de la justice se charge d'identifier un critère de base crédible pour distribuer ces biens primaires à tous de façon juste. Ce critère de base doit être accepté comme juste et rationnel par tous. Pour ce faire, il faudra procéder par négociation d'un contrat contraignant dans le but de dégager un modèle de distribution juste pour tous. Trois sources inspirent Rawls dans sa théorie de justice: Thomas Hobbes, Immanuel Kant et David Hume.

En effet, le processus de négociation se passe dans une sorte d'« état de nature », décrit par Hobbes dans *Le Léviathan* (1651), un état que Rawls appelle « position originnaire » où les individus sont autonomes, auto-intéressés mais coopèrent pour trouver un accord en rapport avec les règles à suivre pour se distribuer les biens de manière juste pour tous. Cette règle, une fois arrivés sur un consensus, devra être contraignante pour tous. Hobbes fait remarquer qu'on ne réussira pas à trouver un compromis sur la règle distributive car les individus rationnels sont de fins stratèges qui ne calculent que leurs propres intérêts, une stratégie connue sous le nom de « dilemme du prisonnier ». Les résultats seront tels que ces individus se trouveront dans une situation sub-optimale même en présence d'issues alternatifs avantageux par rapport à eux-mêmes et à la société. Devant cette

87

Ce paragraphe se basera principalement à l'article de Vittorio Pelligra dans la revue *Impresa sociale*, dans sa publication n°3 par EURICSE, de Juillet-Septembre 2009, pp. 60-74.

situation de « piège » de l'individualisme, Hobbes ne voit pas d'autres solutions que de s'en appeler au Léviathan, ce personnage fort vers lequel tout le monde converge et à qui on donnera le pouvoir d'user de la force pour induire les individus à respecter le contrat et à afficher un comportement coopératif. John Rawls diverge avec Hobbes sur ce point puisqu'il n'est pas d'accord avec la monarchie absolue (le Léviathan symbolisant un monarque absolu), mais il ajoute qu'une fois l'accord signé, il deviendra automatiquement contraignant pour tous, c'est-à-dire qu'il deviendra une sorte d'engagement déontologique que chaque citoyen devra prendre devant la société toute entière. Ici, Rawls fait recours à « l'impératif catégorique » de Kant, pour éviter le Léviathan hobbesien. En plus, pour que cet engagement puisse fonctionner, Rawls imagine un dispositif qu'il appelle une « voile d'ignorance ». Il s'agit d'un dispositif théorique qui permet à tous les potentiels adhérents au contrat social, de connaître à priori les conséquences que les règles de distribution auront sur l'état des choses qui se déterminera après leur mise en application, tout en empêchant de connaître les conséquences sur leur situation personnelle. Pour illustrer cette idée, il déclare que « ceux qui sont appelés à décider devraient ignorer, que ce soit leur position personnelle dans la société, que ce soit la distribution des talents naturels, que ce soit la religion ou les conceptions morales professées dans la société. Ils ne savent même pas à quelle génération ils appartiennent ». L'accord qui se dégagera sera basé sur deux principes: le principe de « liberté » et le principe de « différence ». Le premier dit que « chaque personne aura un égal droit à la liberté plus large possible, à condition que celle-ci soit compatible avec la même liberté pour chacun », tandis que le second affirme que « les inégalités économiques et sociales doivent être telles que le maximum de bénéfices aille en faveur des plus démunis et [que ces inégalités] soient attribuées à des positions également garanties ». À noter aussi que Rawls emprunte de David Hume l'idée de « conditions de justice » à la base du contrat, qu'il définit comme « ces conditions normales dans lesquelles la coopération humaine devient possible »⁸⁸. En particulier, la coopération est possible lorsque les individus participants à cette coopération sont dans des conditions telles qu'il leur soit possible de contribuer activement à la production des bénéfices communs qui seront ensuite distribués selon les principes de justice. Une fois connus les conditions et les principes de justice qui rendent possible un contrat social à la rawlsienne, certains penseurs relèvent certaines limites à cette théorie. Aux fins de notre discours, les questions soulevées par deux auteurs, Martha Nussbaum et Peter Singer, semblent plus pertinentes.

Pour Martha Nussbaum, la théorie néo-contractualiste rawlsienne crée une catégorie d'individus « exclus » d'office dans la contractation puisque ne remplissant pas les conditions nécessaires pour pouvoir y participer, ce qui est inacceptable. En effet, si à l'étape primaire la

88

RAWLS, J., *A Theory of Justice*, Harvard University Press, Harvard, 1971, p. 126.

condition *sine qua non* pour adhérer au contrat est la contribution active à la production de biens qui pourront être partagés à toute la société selon les principes de justice, alors ceux qui, pour divers motifs, n'ont pas l'aptitude de contribuer, seront exclus du contrat. Rawls est très clair sur ce point, que ce soit dans *La théorie de la justice*, que ce soit dans ses écrits successifs, par exemple dans son livre intitulé *Political Liberalism* (1993). Il déclare, en effet, qu'il faudra se rassurer qu'entre les signataires du contrat, il y ait seulement ceux qui sont « membres autonomes, normaux et pleinement coopératifs pour toute la vie »⁸⁹. Cela signifie qu'à la phase de la contractation initiale seront présents uniquement « ceux qui, dans un échange, ont quelque chose à donner et non ceux qui, au moins apparemment, ont seulement à recevoir. [...] Sont exclus de cette première phase, tous ces sujets qui ne sont, pour des raisons variées, pleinement coopératifs, ceux qui versent dans des conditions de besoin même économique ou ceux qui souffrent des handicaps physiques ou psychiques temporaires ou permanents »⁹⁰. Rien ne dit que les exclus aux contractations initiales pour définir les principes et les règles qui régiront la société seront totalement ignorés. Rawls soutient que leur situation n'est pas d'ordre normatif mais pratique et que, par conséquent, elle sera examinée *ex-post*, dans la phase successive, celle législative. Cela veut dire que les personnes « autonomes et normales » choisissent entre eux les règles distributives de base et les utilisent pour résoudre les problèmes de celles qui ne sont pas « normales et autonomes », et donc, les « exclus ». C'est la logique même des philanthropes et des organismes de la charité. Des critiques à cette conception sont nombreuses, dont celle engagée par Nussbaum qui, dans son article paru en 2003, déclare que la position de Rawls sur les « exclus » transforme son approche en « une question de charité et non de justice »⁹¹.

I. 2. La *Théorie de la justice* et la justice globale

Peter Singer (1972) est l'un des premiers critiques de la *Théorie de la justice* en l'accusant d'être une justice de portée ne dépassant pas les frontières nationales. Cette critique a été relayée plus tard par les théoriciens de la justice globale (*Global Justice*) dont Charles Beitz (1979) et Thomas Pogge (2001, 2002). Les thèmes traités par la « justice globale » concernent la justice

⁸⁹

RAWLS, J., *Political Liberalism*, Columbia University Press, New York, 1993, p. 159.

⁹⁰

PELLIGRA, V., « I limiti del neo-contrattualismo e della giustizia globale », in *Impresa sociale*, n° 3, EURICSE, Trente, Juillet-Septembre 2009, p. 65.

⁹¹

NUSSBAUM, M., « Beyond the social contract », *The Tanner Lectures of Human Values*, Vol. 24, 2003, p. 438.

internationale, surtout en rapport avec les relations morales entre les sujets individuels et institutionnels, séparés par les frontières nationales. Rawls assume la responsabilité du choix d'une théorie de justice État-centrique et domestique et, parmi les raisons de son choix, il y a certainement un scepticisme quant à l'efficacité et la faisabilité d'une redistribution de revenus au niveau transnational. A son avis, il serait, non seulement difficile d'opérer une telle redistribution en l'absence d'une institution supranationale, mais aussi, cette distribution ne serait même pas souhaitable puisque: « Les causes de la richesse d'un peuple résident dans sa culture politique et dans les traditions religieuses, philosophiques et morales sur lesquelles reposent la structure de base (...) ainsi que dans l'industriosité et dans la capacité de coopérer de ses membres »⁹². Il faudrait donc, selon Rawls, renoncer à la distribution des revenus au niveau international, et se focaliser surtout sur la suppression interne des barrières religieuses et culturelles qui empêchent ou ralentissent le développement économique.

Pourtant, il y va de la crédibilité même d'une théorie qui se veut méthodologiquement scientifique de prouver son universalité surtout en ce siècle de mondialisation, même si cette dernière est plus ancrée sur les marchandises plutôt que sur les relations genuines entre les hommes. Nul ne doute d'une grandissante globalisation, même si encore fragmentaire, des thématiques telles que la sauvegarde de l'équilibre écologique environnementale, les guerres d'agression, l'augmentation de la sensibilité envers les situations de pauvreté et de souffrance des autres peuples...Une théorie de justice ne peut, aujourd'hui, rester une affaire domestique ou État-centrique. Au contraire, pour avoir un sens et être à la page de l'actualité, elle n'a d'autres choix qu'être globale. Effectivement, même les philosophes politiques et théoriciens des relations internationales ne se sont pas arrêtés là, sans toutefois trouver les réponses satisfaisantes à cette question.

Rawls même a évolué sur ce point. Il a proposé une théorie de « contrat à deux niveaux », dans son livre *Il diritto dei popoli* de 2001. Il s'agit d'un contrat international en deux phases: dans la première phase, la contractation se fait à l'intérieur des frontières nationales et, dans la seconde phase, les gouvernements représentants des peuples du monde, comme des individus, se mettront à négocier les contrats, toujours dans une perspective d'avantage réciproque et hypothétiquement sous le même pied d'égalité en pouvoir et en ressources. Une utopie puisque, à part que ce n'est pas évident que les gouvernements représentent parfaitement leurs peuples, il est difficilement pensable de considérer le Burundi, par exemple, en négociation avec les États-Unis d'Amérique en condition de parité et d'avantage réciproque.

Quant à la prospective du « contrat global », tout en résolvant certaines impasses du néo-

92

RAWLS, J., *Il diritto dei popoli*, Éditions de Comunità-Einaudi, Turin, 2001, pp.144-145.

contractualisme, elle se heurte à d'autres difficultés de la même pensée. Voulant qu'un contrat soit négocié directement par les peuples touchés par la fameuse « voile d'ignorance » qui les fait ignorer leurs nationalités respectives, et donc, leurs frontières géographiques et culturelles pour faire une seule nation globale partageant les ressources devenues richesses communes administrées selon le principe de différence, cette prospective se heurte au problème des « exclus » puisqu'elle devra respecter les « conditions de justice ». En plus, on ne peut pas abandonner l'idée de négociation en considérant les avantages réciproques sans violer le principe de différence. C'est bien clair que toutes les deux propositions mènent aux conclusions contradictoires et laissent la question de justice globale encore ouverte.

Il ressort de cette analyse l'homme de la tradition libérale du XVIII^e siècle qui domine la sub-conscience de l'homme de l'Occident. Il ne pouvait en être autrement, Rawls reste embourbé dans le « piège » de l'individualisme hobbesien et de l'*homo oeconomicus*, pourtant aujourd'hui sérieusement critiqué par ceux qui croient en « l'émergence des modèles qui se placent en alternative au choix rationnel »⁹³. En plus, Rawls, assumant la position de frontières nationales dans sa théorie, s'expose à une autre critique, celle que le projet d'Économie de Communion peut engager eu égard à sa conception anthropologique. En effet, l'EdC croit en une « fraternité universelle de l'humanité » basée sur les relations humaines authentiques⁹⁴.

93

TAZDAÏT, T., *L'analyse économique de la confiance*, Éditions De Boeck Université, Bruxelles, 2008, p.23.

94

L'adjectif « authentique » vient traduire le terme italien « genuina » et anglais « *genuine* » utilisé par les économistes d'Économie de communion (Bruni, Zamagni, Pelligra, Porta,...) quand on parle de relation ou de réciprocité genuina. En particulier, Bruni (2010, p.5) définit la *genuine reciprocity* en ces termes : « *Reciprocity, or genuine reciprocity, cannot be confused with the concept of exchange of equivalents, the more familiar category of economic reasoning. The basic difference is that the exchange of equivalents is impersonal, instrumental and conditional. Relations of reciprocity, instead, presuppose the knowledge of the identity of the other, need genuine (non instrumental) concern for the others and cannot be fully conditional. This kind of reciprocity can be considered to be synonymous with communion, intended as a way of understanding and living out social behaviour* » (c'est moi qui mets le gras). « *Genuine* » a le sens de « non instrumental », de valeur en soi, de gratuité motivée par la volonté d'une relation fraternelle (et donc, de communion). Le choix du terme « authentique » (qui pourrait aussi signifier véritable, réel, franc, sincère,...) doit être entendu en ce sens au risque de paraître trop réductif par rapport au vrai sens de « *genuine* » utilisé par ces auteurs.

II. Les origines et les caractéristiques de l'*homo oeconomicus* ou de l'anthropologie utilitariste

Dans le paragraphe précédent, il a été question de sonder l'idée subtile que l'homme d'aujourd'hui a de lui-même. C'est comme une photographie de la conception actuelle de l'homme. Le néo-contractualisme de John Rawls constitue la pensée philosophique politique la mieux conceptualisée et acceptée du monde contemporain. Sa pensée encore très diffuse présente l'homme d'aujourd'hui comme un individu rationnel, enfermé dans sa liberté solitaire et n'agissant que pour son propre intérêt, exactement comme l'*homo oeconomicus* théorisée par la tradition néo-classique de l'économie politique. Avant d'explorer la conception anthropologique du projet de l'Économie de communion, il est important de passer brièvement en revue la conception néo-classique de l'*homo oeconomicus*, au centre d'une anthropologie utilitariste qui domine la culture moderne.

II.1. Au seuil de l'*homo oeconomicus* : l'humanisme civil

II.1.1. De l'*homo civilis* à « la nuit du civil »

Les penseurs du premier humanisme⁹⁵ (celui connu comme humanisme civil italien, particulièrement florissant en Toscane⁹⁶, qui couvre la période des années 1300 à la première moitié de 1400), prenant comme référence la tradition gréco-romaine de l'*homo civilis*⁹⁷ (l'homme de la cité), conçoivent l'être humain comme naturellement social. Le second humanisme, qui commence après 1444 et met fin au premier, « représente l'âme individualiste platonique, contemplative et exotérique »⁹⁸ (Bruni-Zamagni, 2004, p. 50). Les deux types d'humanisme donneront naissance à

⁹⁵

Bruni et Zamagni (2004) distinguent deux types d'humanismes : le premier (entre 1300 et 1444) et le second humanisme (dès 1444 jusqu'à la renaissance). L'année 1444, qui coïncide avec la mort de deux figures leaders de l'humanisme civile, Saint Bernardin de Sienne et Léonard Bruni, constitue la date de passage entre le premier et second humanisme.

⁹⁶

Mais aussi dans d'autres villes comme Naples et dans d'autres pays comme la France et l'Espagne.

⁹⁷

Particulièrement Aristote, le principal inspirateur des humanistes civils, dans le sens qu'il considère l'homme comme un animal social, qui réalise soi-même en relation avec les autres. Le second humanisme, par contre, est inspiré par l'œuvre de Platon et Cicéron, en ce sens que ces derniers présentent l'homme comme un être individuel et solitaire dans vision platonique de la vocation naturelle de l'homme qui tend à l'Un.

⁹⁸

Bruni et Zamagni (2004) mentionnent, à titre d'exemple, Jean Pic de la Mirandole (1463-1494) et Marsile Ficin (1433-1499).

deux traditions de sciences sociales modernes. L'humanisme civil donnera naissance à tradition civile (dont les principaux représentants sont Hutcheson, Paul Mattia Doria, Genovesi, Smith et ses compagnons écossais et anglais) et le second humanisme à la tradition individualiste marquée par l'hédonisme et sensisme⁹⁹ qui dominera la période entre 1600 et 1700. Comme on peut déjà remarquer, les deux traditions conçoivent différemment l'homme et sa réalité. L'histoire économique a pris soin de retenir la tradition individualiste comme point de référence à sa théorie, même si certaines catégories individualistes ont été atténuées par l'opération de transformation linguistique des premiers économistes politiques dont le fondateur de la science d'économie politique, Adam Smith (1759, 1776). La tradition civile, par contre, après une courte durée de renaissance au 18^e siècle, allait être abandonnée d'office au profit de la tradition individualiste qui constitue jusqu'aujourd'hui la *mainstream* économique.

L'humanisme civil conçoit l'être humain dans sa dimension horizontale et relationnelle, de la famille à la cité et à l'État. Sont très importants la patrie, les amis, la famille (les enfants, les parents, ...) (selon Coluccio Salutati, cité par Garin, 1994, 36). La vraie vertu humaine c'est la vertu civile, la vie active « à disposition de tous » (Bracciolini, 1429). Aucune vertu pour un homme solitaire. L'homme, « animal faible, insuffisant pour soi-même, atteint sa perfection seulement dans la société civile » (Léonard Bruni, in Garin, 1994, 54). Le bonheur de l'homme est toujours social puisque fruit des vertus civiques (l'idée provient d'Aristote). « La vertu, si elle est une sérieuse vertu, est sociale » (Garin 1994, 57). Les commerçants sont considérés partie intégrante de la cité par leur travail.

La période de l'humanisme civil dura peu de temps. Déjà avec la seconde moitié de 1400, commençait une période longue de presque deux siècles de crise suivie d'une longue « nuit » du civil. Bruni et Zamagni (2004) désignent par « la nuit du civil », la période immédiatement précédant la naissance de l'économie politique, marquée par ce qu'ils appellent les « philosophes de la nuit du civil » (Machiavelli, Hobbes, Mandeville) et qui continuent jusqu'aujourd'hui. Cette période a façonné une anthropologie propre, celle qui sera appelée plus tard l'*homo oeconomicus*, qui a fortement influencé les premiers économistes, et surtout ceux néoclassiques.

Dans la seconde moitié des années 1400, émergent en Europe des seigneuries, des principautés et des monarchies absolues qui ont en commun l'autoritarisme, bien loin des libertés républicaines que prônaient les premiers humanistes. Le politique est entendu comme absolu et

99

Le terme « sensisme » est la traduction littérale du terme italien (probablement du néologisme) « sensismo » utilisé par Bruni-Zamagni (2004) et veut dire : ce qui a trait aux sens, à l'apparence, à l'artificiel, ... La référence à peine voilée est peut-être, la conception philosophique de Bentham qui voit le bonheur (ou le bien-être) synonyme de plaisir comme sensation physique.

cette conception est soutenue par les théories politiques de ce moment (de la philosophie politique de Machiavelli à Mandeville). Une série d'autres éléments contraires à l'esprit de l'humanisme civil (à telle enseigne que certains parlent de re-féodalisation de la société) contribua à assombrir et à décevoir les âmes de ce moment (surtout entre 1500 et 1600). Ainsi, naissent une littérature dite « utopiste » (Thomas More, Doni, Patrizi, Bacon,...) et les écrits sur un « État excellent » (Agostini, Lolini, Paruta), de la part des penseurs déçus du fait que la société juste et laborieuse prônée par les premiers humanistes s'est révélée rien qu'une utopie. Pour ne pas céder à la résignation, ils imaginent une autre réalité qui n'existe pas en réalité mais idéale, dans le souci de réveiller les consciences afin que la situation change. Il est aussi à souligner le mépris des arts mécaniques et des activités civiques et économiques au profit d'une culture nobiliaire basée sur le rôle du pouvoir politique et à la possession de terres ainsi qu'au concept de l'honneur. Les péripéties religieuses autour de la réforme protestante et la contre-réforme catholique ont eu leur tour de rôle dans ce processus. En particulier, la contre-réforme catholique voulant réaffirmer son unité après la scission protestante a légitimé la hiérarchie et l'inégalité des classes à l'intérieur d'un seul corps organique (contre les valeurs de pluralité d'opinion et la substantielle égalité des hommes prônées par l'humanisme civil). Tout cela confirme l'idée de Bruni et Zamagni (2004) selon laquelle l'illumineisme ne réagit pas contre l'humanisme civil mais « contre cette dérive inégale, antilibérale et incivile entre le 16^e et 17^e siècle, peu avant la naissance de l'économie politique).

II.1.2. L'ampleur de l'influence des critiques philosophiques de la « nuit du civil » sur l'anthropologie régissant l'économie politique naissante

Intéressantes sont, aux fins de cette partie de la recherche, les conceptions anthropologiques des philosophes politiques de la « nuit du civil ». En effet, il est pratiquement impossible de comprendre la conception de l'homme économique de la théorie néoclassique sans tenir compte de leurs idées (de ces philosophes politiques), qui ont fortement influencé les principaux économistes. Soulignons, en passant que, le philosophe classique de référence pour tous ces penseurs, c'est Platon (et, dans une certaine mesure, Plotin (avec le néoplatonisme)) qui, avec son anthropologie qui part de l'individu à la recherche de soi-même et qui se réalise une fois rejoint l'Un, met les jalons de l'individualisme de tous les temps. Les philosophes de la « nuit du civil » sont en continuité logique avec les seconds humanistes. Pic de la Mirandole, par exemple, parle de « l'individu en soi », dans son livre *De hominis dignitate*. Tout cela pour démontrer, qu'avec la deuxième moitié de 1400, disparaissent presque toutes les traces de l'humanisme civil jusqu'au 18^e quand elle ré-émerge en même temps que la nouvelle économie politique. C'est cette dernière qui réussira à attirer le charme des économistes au détriment de l'économie civile (même si ses idées ne disparaîtront pas

totalemment, revenant de temps en temps avec certains économistes de la *mainstream* ou pas. D'ailleurs, les économistes (Bruni et Zamagni, 2004) parlent de l'économie politique naissante comme fruit de refondation entre le civil et les critiques de la nouvelle philosophie politique).

Ainsi donc, Niccolò Machiavelli (1469-1527) oriente sa pensée politique sur la « vertu politique », où la signification de « politique » est le contraire à « civile ». Sa conception anthropologique repose sur un pessimisme aigu (l'opposé de l'homme naturellement sociable). L'homme, pour lui, est naturellement ingrat, simulateur, irrespectueux,... Ce qui fait qu'au lieu de l'aimer ou de se faire aimer, ce serait mieux de le haïr et de se faire craindre. On a un autre langage : le prince qui est tel quand il est capable de libérer ses « sujets » (non plus les citoyens) ; l'homme, l'animal incivil, un danger s'il est laissé agir dans la cité ; l'homme politique c'est un homme exceptionnel qui sait s'attirer la chance sur lui (pas question de Providence) ; le christianisme, selon lui, a empêché l'homme de construire la cité des hommes puisque préoccupé à construire celle de Dieu.

Hobbes (1588-1679), un siècle après, ne parle pas très différemment du premier. Il centre lui aussi son anthropologie sur la peur de l'homme de se faire tuer par n'importe qui, dans un règne où « *homo homini lupus* » (l'homme est le loup pour l'autre homme). L'homme, pour lui, ne cherche pas en premier lieu l'amitié, mais son propre intérêt et son honneur. « Nous ne cherchons pas des compagnons pour quelques instincts de la nature, mais nous cherchons l'honneur et l'utilité que ceux-ci nous procurent : nous désirons, avant tout l'avantage, puis les compagnons » (Hobbes 1935, pp. 43- 44). Il n'y a pas de société naturelle mais celle-ci est créée par les personnes qui signent un pacte, garanti par un « Léviathan », cet être impersonnel qui symbolise la force et le pouvoir. Les hommes viennent de l'état de nature par hasard et n'ont aucune obligation réciproque. Dans la pensée de Hobbes, on sent l'inspiration d'un contexte de guerre : en effet, on était en pleines guerres de religion et entre les Etats-Nations naissants. Son pessimisme anthropologique est basé sur le constat que l'homme, libéré du féodalisme, était incapable de s'organiser en une société pacifique et civique. Ainsi, décide-t-il de « renoncer au rapport interpersonnel, en déléguant la médiation interpersonnelle à l'Etat-Léviathan ; en d'autres termes, (...), il renonça au civil pour sauver le politique » (Bruno-Zamagni, 2004, p.63). Vers la moitié de 1600, ce qui était « commun » s'était transformé en « intérêts communs », ce qui avait engendré le contraste entre le public et le privé. L'autre nouveauté est que l'État était devenu l'unique institution capable de gérer le public. C'est cela que Hobbes a cherché d'interpréter dans le *Léviathan* (1651).

Mandeville (1670-1733), dans *La Fable des abeilles* (1714), soutient que, non seulement les hommes ne sont pas naturellement civils, mais aussi que quand bien même ils l'étaient par éducation et par culture, ils devraient tenir à frein ces vertus (civiles) puisqu'elles sont nuisibles pour le bien-être de la société. La fable narre d'une ruche d'abeilles qui, à cause de leur

malhonnêteté et avarice, vivent dans l'abondance. Quand elles se sont converties pour ne pratiquer que la vertu, toutes les abeilles se sont appauvries et se sont précipitées dans la misère. Ainsi donc, comme l'indique le sous-titre du livre, *vices privés, bénéfices publics*, c'est le vice qui apporte le bien-être social, et non pas la vertu. Selon Mandeville, les vertus vont bien pour les petites communautés (famille, village), mais pas pour une grande communauté.

Les trois philosophes de la « nuit du civil » ont posé toutes les bases nécessaires pour une anthropologie individualiste basée sur la recherche exclusive du self-interest qui finira par triompher dès la période de l'économie néoclassique. Aucune place pour les vertus civiles (au sens de l'humanisme civil) : les relations amicales, la réciprocité, le bien-être public, le don,...

II.1.3. La naissance de l'économie politique sous l'enseigne de la refondation anthropologique et éthique

Après les critiques philosophiques précédentes, une économie civile ou politique soit-elle ne pouvait ne pas en tenir compte. Toutefois, de refondation d'une nouvelle anthropologie et éthique il s'agit pour permettre à l'économiste de retourner au civil et non pas d'émancipation de l'éthique. Cette refondation advient autour de la moitié de 1700 par l'oeuvre des premiers économistes dont Smith, Genovesi, Vico, etc.

La refondation anthropologique et éthique de la part des premiers économistes, se fait en tenant en considération les critiques des premiers penseurs politiques modernes, en accueillant certaines de leurs provocations dans leurs valeurs d'économie civile, tout en élevant ce discours sur le plan supérieur. En gros, l'idée des premiers économistes est plus ou moins celle-ci : la société civile (au sens de l'humanisme social) c'est justement cet ensemble de règles et d'institutions qui cherchent à redresser la nature ambivalente et « l'insociable-sociabilité »¹⁰⁰ de l'homme en les orientant vers le bien commun.

Les premiers économistes politiques ou civils ont dû faire des concessions en reconnaissant le grand « réalisme » entourant les réflexions critiques des philosophes politiques sur la nature de

¹⁰⁰

L'expression est de Kant (1795), tirée de son livre *Vers la paix perpétuelle*, et signifie la nature ambivalente de l'homme (constituant sa faiblesse morale) qui est à la fois sociable et insociable. Bruni et Zamagni (2004) utilisent l'expression pour souligner « la fragilité de la vie en commun (...) qui nécessite la réponse réciproque de l'autre, qu'on ne peut pourtant pas contrôler. La réponse de l'autre reste libre, et donc incertaine devient la plénitude du bonheur » (p.59). L'intuition est avant d'Aristote qui affirme qu'il n'existe pas de bonheur en dehors de la *polis* (cité), mais que celui-ci reste fragile puisqu'il dépend de la réponse réciproque de l'autre qu'on ne peut ni imposer ni contrôler. « La tradition civile a accepté cette fragilité, pour ne pas renoncer à la possibilité même d'une vie pleinement humaine. La modernité par contre, avec son individualisme, a développé une autre âme de l'Occident, celle platonique, qui a refusé la fragilité d'un bonheur dépensé dans la polis, en conseillant la fuite de l'autre pour la contemplation du bien en soi, et le projet moderne a été justement la tentative de construire une vie en commun en renonçant à la réciprocité et à sa fragilité » (Bruni-Zamagni, 2004, pp.59-60).

l'homme. En ce sens, ils reconnaissent l'impuissance de bienveillance dans une « grande société » comme l'est la société moderne commerciale. L'homme « réel » est attiré par l'intérêt personnel, mais, pour que ce dernier puisse entrer dans le vocabulaire civil, une importante transformation s'imposait : **l'intérêt personnel ne devait pas rester un vice mais il devait se transformer en vertu**, dans le sens qu'« il est vu immédiatement ensemble avec l'intérêt des autres, à l'intérêt public » (Bruni-Zamagni, p.66). Voilà alors pourquoi Bruni et Zamagni (2004) affirment que « l'économie politique anglo-saxonne ou civile italienne naît insérée dans de riches et complexes anthropologies, qui expriment la recherche de l'intérêt **personnel comme une passion compatible avec l'intérêt des autres**, et donc en forte continuité avec la tradition qui voyait dans la réciprocité le fondement du civil. Ils n'opposèrent pas à l'intérêt personnel la bienveillance ou l'altruisme, mais ils dirent que l'intérêt personnel (ou bonheur privé) est seulement une face de la médaille dont l'autre est occupée par les intérêts des autres » (pp.66-67).

II.1.4. L'économie politique naissante était en grande partie civile avant la révolution néoclassique

Genovesi et l'École napolitaine représentent la partie civile de la science économique naissante au 18^e siècle, mais aussi Smith et l'École anglaise et écossaise (comme John Stuart Mill, Alfred Marshall, Arthur Pigou, John Maynard Keynes) (jusque dans les premières décennies de 1900) font en quelque sorte une économie civile (pensée très proche de la tradition du premier humanisme).

En particulier, Smith (mais aussi la plupart des penseurs écossais comme Hutcheson, Hume, Ferguson), hérite d'une anthropologie relationnelle affirmant l'importance de la dimension interpersonnelle contre l'individualisme et l'égoïsme. Smith développe une anthropologie sympathique, basée sur la notion de *sympathy* dans sa « Théorie des sentiments moraux » de 1759, avant même sa célèbre « Richesse des nations » de 1776. Si Smith assume que l'amour et l'amitié ne peuvent pas faire fonctionner le marché, c'est par réalisme de leur fragilité due au fait qu'il s'agit de relations de réciprocité dont la mise en application dépend de la réponse de l'autre. Dans une société aussi grande et commerciale, des relations aussi profondes, même si elles sont préférables, sont insuffisantes et presque même impossibles. Dans une grande société, « la durée de toute la vie nous suffit à peine pour gagner l'amitié de très peu de personnes » (Smith, 1776). Il faut, donc, se contenter des conditions « d'échange et de commerce » sur le même pied d'égalité, plutôt que d'attendre « la bienveillance d'un boucher » pour pouvoir manger la viande. Pour cela, le marché a besoin d'autres vertus, celles civiles, comme la prudence et la justice (Smith, 1759). Le marché, pour Smith, est l'une des principales expressions de la *civil society*, un lieu de progrès civil et

humain. Une continuité avec l'humanisme civil est nette, même si, par rapport à Genovesi et Vico (de Naples), il y a moins de référence au Christianisme. Pour Smith, le marché c'est le lieu de l'égalité et de rapports humains libres, conditions nécessaires pour une vraie amitié.

Son anthropologie (Smith, 1759), dite « sympathique », basée sur la catégorie de *fellow-feeling*, c'est-à-dire, « le besoin absolu qu'il y a dans la personne humaine de se mettre à la place des autres, de trouver une correspondance de sentiments avec le prochain », n'a rien à voir avec la philosophie politique de Mandeville, ou Hobbes. L'homme, pour lui, n'est pas seulement intéressé de son propre bonheur, mais aussi du bonheur des autres. Il a besoin d'être aimé mais aussi d'en être digne. Il ne veut pas apparaître indifférent par rapport aux autres et la richesse est un moyen pour être reconnu par les autres. La notion caractéristique de son anthropologie c'est la *sympathy*, c'est-à-dire, la capacité qu'a l'homme de sympathiser avec les autres, de se mettre dans les souliers des autres, de se sentir avec les autres. Plusieurs penseurs s'accordent pour dire que la sympathie chez Smith est quelque chose de différent d'un pur et simple altruisme (par opposition à l'égoïsme).

De ce qui précède, on voit bien que ce n'est pas vrai que le père de l'économie politique moderne soit à l'origine « d'une saison nouvelle dans la science économique, caractérisée par l'ordre spontané assuré par les marchés et par le *self-interest* » (Bruni-Zamagni, 2004, p.97). Une historiographie récente cherche à réhabiliter le fondateur de l'économie politique moderne dans le rôle de penseur « beaucoup plus proche des humanistes civils que des néoclassiques, cette école de pensée qui part de la révolution marginaliste des années 1870 » (p.97).

II.1.5. L'après Smith : une progressive expulsion du civil dans la science économique

Ce n'est donc pas l'âme civile de Smith qui marquera la science économique du 19^e siècle (selon Bruni-Zamagni 2004), mais l'âme moins civile représentée par les penseurs successifs comme Hegel, Bentham et Wicksteed, ...En particulier, l'anthropologie de ces derniers influencera l'économie néoclassique encore forte jusqu'aujourd'hui.

Hegel, dans ses *Principes de la philosophie du droit* (1820), ne contribua pas moins à l'éclipse du civil après l'illuminisme, en transformant la « *civil society* » en « *commercial society* ». Avec cette transformation, évidente interprétation réductive de la pensée de Smith et de l'illuminisme écossais, le civil se réduit au commercial (synonyme de économique, entendu comme lieu des intérêts particuliers des individus et des rapports instrumentaux) qui se distingue du politique (lieu exclusivement public où les actions non égoïstes et pro-sociales peuvent trouver place). On a donc la société civile ou économique (synonymes) qui rappelle l'État de la nature hobbesien où les rapports interpersonnels sont purement auto-intéressés pour une fin purement

égoïste. La société civile devient un terrain de « l'intérêt privé de tous contre tous » (Hegel, 1979, §289). Aucune trace de la famille ni de l'État ni du bien commun dans la nouvelle société civile.

Pourtant, jusqu'à Locke et Smith ainsi que dans la tradition civile italienne, la société civile était synonyme de la société politique. Le bien commun devient l'affaire du seul État qui, en plus de cela, doit aussi s'occuper de résoudre les conflits dans le marché, ainsi que l'administration de la justice et de la paix aux citoyens.

La conception de l'homme, membre de la société civile, ne diffère pas de celle de Hobbes : individualiste, avide de ses propres intérêts, sans relations avec les autres, si ce n'est que quand il y tire des avantages personnels.

Bentham (1789), dans son œuvre *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, *happiness* devient plaisir (*pleasure*) de nature individualiste que les personnes cherchent naturellement (à côté du pain, deuxième souverain sous lequel la nature a mis l'homme).

« Le bonheur public » devient la somme des plaisirs individuels, ce qui est à la base de son utilitarisme. L'utilité est l'autre synonyme de *happiness* et elle est définie comme « la propriété de tout objet par laquelle il tend à produire le bénéfice, un avantage, (un plaisir), un bien (ou un bonheur) » (Bentham 1998, 90-91). Le point est que l'utilité regarde la relation entre la personne et les choses. Les biens sont plus ou moins utiles s'ils produisent « un bénéfice, un avantage ou un plaisir ». Le bonheur, par contre, c'est la propriété de la relation entre les personnes. Cela signifie que l'homme peut maximiser son utilité seul, alors qu'on ne peut pas être heureux seul. Or, Bentham identifie l'utilité et le bonheur. Le résultat c'est que la science économique néoclassique (cf. par exemple, Jevons (1948)) a perdu de vue la notion de bonheur, en mettant en avant l'utilité individuelle.

L'économiste Philip H. Wicksteed (1933), par contre, contribua à l'éclipse du civil en économie politique dans sa théorie de la socialité qui définit l'économie « comme un lieu des relations anonymes et impersonnelles » (Bruni-Zamagni 2004, p.103). Pour lui, « l'économie, en tant que science, n'a rien à faire avec les motifs qui déterminent l'activité économique » (p.103) et la socialité n'est pas nécessaire pour elle. Le concept qui décrit cet anonymat et impersonnalité c'est le non-tuitisme : en économie, il ne peut y avoir de relation de type ego et tu (réciprocité), puisque cela signifierait la relation personnalisée entre les personnes et l'économie cesserait d'être science.

On ne finirait pas de décrire toute l'histoire du civil et de sa suffocation par la théorie néoclassique, mais ce bref cursus suffit aux fins de ce travail, pour comprendre que l'économie contemporaine est ce qu'elle est à cause d'une série de déformations des valeurs de la tradition civile qui se sont imposées au détriment de cette dernière. L'économie politique est née civile, pour le bien-être public, dans un contexte de vertus civiles et c'était même l'intention de ses fondateurs. La personne humaine était conçue comme un être relationnel dans le sens de réciprocité. La révolution

marginaliste de 1870 consacra à la base de son anthropologie, un homme comme un individu solitaire qui ne se soucie que de son propre intérêt, qu'on nommera symboliquement *homo oeconomicus*. On essayera de comprendre mieux qui est cet *homo oeconomicus* dans les lignes suivantes.

II.2. Les caractéristiques de l'*homo oeconomicus*

L'article de Philippe Mongin paru dans la *Revue économique* du 1er janvier 1984 paraît intéressant pour sa simplicité et clarté afin de rendre compte des idées essentielles régissant le modèle du choix rationnel de l'individu économique. Cet auteur met en exergue les controverses qui existent entre les économistes quant à l'objectivité d'un modèle économique du choix (rationnel) classant les opinions entre « réductionnisme » et « dualisme ». Par « réductionnisme », l'auteur entend ce que font les courants d'économistes orthodoxes qui défendent la rationalité de l'agent telle que conçue par la théorie économique néoclassique qui réduit celle-ci à un modèle de choix rationnel pris en général. Il n'est pas question, pour cette première prospective, de décrire ce que c'est cette rationalité, mais elle se contente de systématiser et formaliser le modèle choisi à priori. Cette manière de faire est, pour d'autres économistes, inacceptable, soutenant une seconde voix que l'auteur qualifie de « dualisme ». Selon cette deuxième thèse, si l'agent est rationnel, il ne l'est pourtant pas selon la perfection postulée par la théorie néoclassique. L'auteur de l'article propose, non pas d'abandonner le modèle du choix rationnel, mais de « distinguer le principe de rationalité lui-même, comme modèle « générique », et les divers modèles, « spécifiques », qui peuvent se réclamer de lui, mais non prétendre en épuiser le contenu, comme ceux de la rationalité limitée, ou tout aussi bien, de l'utilité espérée »¹⁰¹.

Pour la première thèse, Mongin analyse les positions de l'école autrichienne notamment celles de von Mises et Menger, puis l'école de Chicago dans deux filons: celle de l'utilité espérée (Savage, Friedman) et celle de Becker. Dans la deuxième thèse, l'auteur se concentre sur les positions d'Allais et de Simon.

II.2.1. Les controverses autour du modèle économique du choix rationnel

¹⁰¹

MONGIN, P., « Modèle de la rationalité ou modèle économique de la rationalité » [en ligne]. *Revue économique*, 35 (1), janvier 1984, p. 11. Disponible sur: « <http://www.jstor.org/stable/3501585> » (consulté le 30 mai 2012).

a.. *Qu'est-ce que l'homo oeconomicus ?*

Il est désormais universellement accepté que la **caractéristique** fondamentale de l'*homo oeconomicus* est sa rationalité, dont le sens général peut s'énoncer comme suit: les individus agissent en adaptant les moyens disponibles aux fins escomptées qui sont toujours de l'ordre des intérêts personnels. Le dictionnaire français Larousse (en ligne) définit le mot « *homo oeconomicus* » comme un « sujet conçu par l'analyse économique comme un être agissant parfaitement rationnel »¹⁰². Le terme apparaît déjà en Adam Smith, traverse la tradition marginaliste (A.Marshall, L.Walras,...), et resurgit avec force autour des années 1950 (surtout avec l'École de Chicago).

De par cette définition, il saute aux yeux une certaine idée d'un sujet pré-confectionné par les économistes et taillé à leur mesure dans le but de faire montrer au monde scientifique que l'économie est aussi une science. C'est dans le même souci que Walras veut faire de l'économie une science à la manière des mathématiques dans ce qu'il appelle « économie pure ». Il fait de la rationalité de l'agent économique son cheval de bataille notamment à travers la notion d'« équilibre général ». L'idée principale qui sous-tend au modèle du choix rationnel est celle selon laquelle le rapport entre les individus est dicté par la recherche de l'intérêt personnel (« *pursuance of self-interest* »)¹⁰³ même si l'intérêt général est supposé provenir de façon non intentionnelle de « la main invisible » (A.Smit1776). Adam Smith, largement reconnu comme le fondateur de l'économie comme science, a mis parmi ses thèmes centraux, l'analyse systématique du comportement de l'individu poursuivant son propre intérêt dans la logique de la compétition. Edgeworth (1881), un siècle après, déclare que « le premier principe de l'économie est que tout agent est caractérisé par son intérêt personnel », entendant par intérêt personnel un certain sentiment de « plaisir » (« *pleasures* »), de « préférence » (« *preferable feeling* ») (p.56), ce qui fait que dans le langage économique actuel, l'intérêt personnel se réduit à une question de préférence. Le modèle du choix rationnel considère que les préférences des individus sont fixes et données. Ce qui est une erreur puisque les individus changent de préférences.

b. *La variante autrichienne*

Von Mises (1949), l'auteur de *Human action*, assume une position réductionniste radicale,

¹⁰²

« homo oeconomicus » [en ligne], « Larousse.fr – Dictionnaire ». Disponible sur « http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/homo_economicus/40255 » (consulté le 1 juin 2012).

¹⁰³

VRIEND, N.J., « Rational behavior and economic theory », *Journal of Economic Behavior and Organization*, 29 2, mars 1996, pp. 263- 285.

typique de la variante autrichienne de l'économie néoclassique. Ainsi, écrit-il (p.3): « L'économie subjective moderne a transformé la théorie des prix de marché en une théorie générale du choix humain ». Pour von Mises, l'économie ayant déjà résolu la question du choix rationnel individuel à travers la théorie subjective de la valeur (ce qu'il désigne comme science de la « praxéologie »), elle doit pour le moment privilégier soit l'étude de la coordination (ce qu'il indique par « catallactique »), soit l'extension du paradigme dans des zones du comportement individuel (jusque-là, selon lui, est encore livré aux méthodologies holistiques). Ces considérations rentrent dans le raisonnement classique de l'école autrichienne (surtout Menger et von Mises) qui considère que les problèmes de la rationalité « peuvent se traiter entièrement à priori, par référence seulement à la signification des concepts choisis comme points de départ. Pour von Mises, le marginalisme tout entier découle de l'examen du concept d'action humaine, analytiquement identifiée à ceux d'action « rationnelle », « délibérée » et « consciente », ([1949], chap. I et IV). Il n'est pas besoin de faire la moindre hypothèse empirique pour faire la théorie économique du choix »¹⁰⁴. C'est effectivement cet apriorisme économique non justifié qui fait réagir un certain nombre d'économistes. Un déni aussi radical de l'expérience se fondant sur l'idée que l'ensemble de la théorie économique est vrai à priori (vu que les lois de la praxéologie le sont à priori et que celles de la catallactique en découlent logiquement) est problématique.

Signalons que Mises et son école considère qu'aucune action humaine n'est irrationnelle même si elle peut être erronée relativement à son information subjective.

c. La théorie de l'utilité espérée et les débuts d'une remise en question du modèle du choix rationnel

La théorie de l'utilité espérée¹⁰⁵ de von Neumann et Morgenstern (1944) et raffinée et axiomatisée par Savage (1954) représente, selon certains économistes (surtout les théoriciens de la décision: Simon et Harsanyi), une théorie qui rime bien avec le modèle du choix rationnel.

Savage (1954), par exemple, contrairement à Mises, nuance entre le concept de rationalité et l'action humaine en générale. La rationalité dont il est question dans la théorie économique a un sens normatif. Cela veut dire que toute action ne s'y conforme pas immédiatement et, pour éviter l'arbitrarité des normes, il imagine une méthode de « révélation des normes » qui dit plus ou moins ceci: « un postulat de la théorie est acceptable au point de vue normatif si, lorsqu'il est spontanément violé dans le comportement et qu'on le fait remarquer au sujet, celui-ci modifie sa

¹⁰⁴

MONGIN, P., *Ibidem*, p. 14.

¹⁰⁵ Selon laquelle les individus agissent toujours en vue de maximiser leur utilité (ou préférences). « Pendant plusieurs décennies, le modèle de l'utilité espérée a été considéré comme le modèle standard de la décision individuelle devant le risque » (Cf. Abdelaoui, M., Munier, B., 1996, p.568).

décision initiale pour la rendre compatible avec le postulat ([1954], p. 7) ». Dans ses articles avec Friedman (1948, 1952), Savage admet que, dans la théorie de l'utilité espérée, il y a un contenu empirique important, adoucissant ainsi l'apriorisme radical des premiers autrichiens.

L'« École de Chicago » (Friedman, 1953; Stigler, 1961; Baumol et Quandt, 1964; Becker, 1957, 1964; Luckas, 1972; Riker et Ordershook, 1973) a largement contribué à la systématisation de la théorie de la rationalité, mais les points de vue sont variés entre ses économistes. Becker (1976), par exemple, va plus loin que les bayésiens¹⁰⁶ (défenseurs du paradigme traditionnel de la rationalité et de sa théorie de l'utilité espérée), en récusant l'apriorisme de la théorie économique des autrichiens, affirmant l'importance d'une analyse empirique. Il affirme aussi, rejoignant ainsi l'idée de Mises et s'éloignant des bayésiens, qu'il n'y a pas de différence, pour l'homme, entre action et action rationnelle, concluant que toute action humaine est rationnelle par principe.

On voit bien déjà que le modèle rationnel commençait à présenter des incohérences internes au sein même de ses défenseurs. Si on ajoute les résultats des expériences rapportées par Edwards, et plus récemment par Kahneman et Tversky au sujet du traitement de l'information, il est évident que le comportement des individus n'est pas de nature à confirmer la méthode du théorème de Bayes. En effet, soit les individus accordent trop d'importance à l'information nouvelle, soit, au contraire, ils hésitent à réviser leurs probabilités. De même, l'expérience du choix binaire¹⁰⁷ analysée par Simon (1966) montre que les agents s'obstinent plus au choix du hasard qu'aux calculs élémentaires d'espérance mathématique. Simon et Allais retiennent que la théorie de l'utilité espérée a été réfutée et qu'il faut une autre théorie positive.

Le débat entre réductionnisme et dualisme affecte aussi la question de la théorie des jeux. L'analyse de Harsanyi (1976) d'une situation de jeux non coopératifs à points d'équilibre multiple montre bien qu'il n'y a pas moyen de comprendre le critère à suivre afin de privilégier un équilibre

106

Du nom d'un mathématicien anglais Thomas Bayes (1702-1761) qui a développé un théorème dit « théorème bayésien » (connu aussi comme « formule » ou « théorème de probabilité des causes ») qui porte sur le calcul de la probabilité basé sur la connaissance d'un événement a priori. En gros, l'application du théorème permet d'établir que la probabilité d'un événement est le résultat conditionnel d'une probabilité connue. Il est appliqué dans le domaine médical, dans les intentions de vote et dans le milieu sportif. En économie, son application regarde surtout la théorie de l'utilité espérée et renforce le modèle du choix rationnel néoclassique, ce qui, aujourd'hui est mis en cause par d'autres théories alternatives dont la rationalité limitée de Simon, les théories de jeux, l'économie expérimentale,...

107

Voici comment se présente l'expérience du choix binaire : on demande au sujet, dans une série d'épreuves successives, de choisir entre deux symboles, par exemple (plus , et moins); chacun de ses choix fait l'objet d'un jugement de la part de l'expérimentateur (celui-ci lui dit s'il a fait un ((bon , ou un (mauvais ,, choix, voire lui attribue une récompense dans le cas d'un ((bon), choix). La distribution des approbations et des improbations de l'expérimentateur sur la séquence des réponses varie suivant le type d'expériences. Dans la plus simple, les réponses sont jugées ,, bonnes)) ou mauvaises ,, aléatoirement, suivant des proportions fixes et connues du sujet: par exemple, on lui dira que ,(moins , est récompensé deux fois plus, en moyenne, que (plus ,). On a alors la surprise de constater que de nombreux sujets construisent des séquences présentant une fréquence relative de deux « moins » contre un « plus » (Cf. Simon, 1966).

plutôt qu'un autre comme solution naturelle du jeu, mettant ainsi en cause la définition de ce que peut être, dans ces conditions une stratégie rationnelle des joueurs, vu que cette dernière reste indéterminée.

d. *Contre l'invasion de « l'homme économique » dans tous les domaines de la vie sociale*

Toutes ces analyses montrent combien le modèle du choix rationnel érigé par l'économie moderne en mode de comportement humain perd peu à peu le charme. Mais, ce qui fait couler encore plus d'ancre c'est cette vision qui tend à généraliser la rationalité individuelle telle qu'elle est théorisée par les néoclassiques non seulement au comportement humain en général, mais aussi à toutes les autres sciences.

Dans son livre *L'homme économique*, Christian Laval fait le même constat: l'homme économique, sujet du rapport social basé sur l'intérêt n'est pas seulement limité au champ de l'économie politique, mais il est devenu transversal dans ses manifestations et universel dans ses propriétés. Ainsi, affirme-t-il: « L'idée que l'individu est gouverné par son intérêt et que sa conduite se confond avec un calcul de maximisation ne s'est jamais arrêté au seul domaine économique *stricto sensu*. C'est bel et bien une économie générale de l'humanité qui s'est imposée, selon laquelle ce sont « toutes » les relations humaines qui sont régies par la considération de l'utilité personnelle »¹⁰⁸. La rationalité de l'intérêt s'est donc emparée de toutes les sciences: économie, médecine, histoire, politique,... Voilà pourquoi cet auteur soutient que « l'homme économique » devrait être étudié comme un fait social et historique. Cette conception de l'homme économique (*homo oeconomicus*) qui a envahi la morale, le politique, le social et l'économique, (...) depuis l'époque de la société industrielle (dès le XVIIIe siècle) et qui considère l'homme comme « une machine à calculer » parfaitement rationnelle (caractéristique qui lui est attribuée arbitrairement), guidé uniquement par ses propres intérêt et utilité, traduit une anthropologie particulière qu'on peut appeler « l'anthropologie utilitariste ».

De ce type d'anthropologie dérive aussi l'idée d'une liberté absolue de l'individu, devenue expression elle-même du néolibéralisme contemporain, ce courant politique et économique devenu unique depuis la chute des régimes bureaucratiques communistes (années 1990). Selon ce courant, le marché est le modèle unique des rapports humains: retour de la liberté absolue de la production et de l'échange et de la représentation de l'homme économique (*homo oeconomicus*) comme celui du XVIIIe siècle. « Le marché paraît être devenu le grand Signifiant absolu, source de tous les bienfaits

108

LAVAL, C., *L'homme économique*, Gallimard, Paris, 2007, p.17.

et mode de résolution de tous les mots publics et privés. L'Europe, pas moins les États-Unis d'Amérique, s'en veut désormais la terre d'élection. »¹⁰⁹.

En vérité, ce n'est pas le marché en soi qui est mis en cause, mais une certaine hégémonie d'une pensée unique basée sur la marchandisation qui s'impose dans tous les domaines comme une nouvelle culture religieuse ou civilisation. Ainsi, Christian Laval déclare: « L'économie (...) ne se réduit pas au marché. C'est la standardisation d'un comportement humain à l'image du marché, qui d'ailleurs n'a aucune preuve empirique dans la réalité, que pas mal d'économistes récusent. Certes, mais c'est la « fiction marchande », selon l'expression de Polanyi (1944), qui a fait de l'économie non pas un monde à part, comme on le dit parfois, mais comme une enveloppe qui enferme et modèle toutes les relations sociales »¹¹⁰. Ainsi, la logique économique transforme les individus « en sujets dédoublés. D'un côté,...une liberté individuelle, très particulière (...). De l'autre, celle du choix et de la consommation, qui est sœur de la sujétion économique »¹¹¹.

II.2.2. Les apports psychologiques et sociologiques dans la compréhension de l'agir humain : « la complication de l'économie »¹¹²

a. Simon et la rationalité limitée ou procédurale

1. Simon contre le modèle rationnel réductionniste

Herbert Simon (1916-2001), en continuité avec les théoriciens de la décision dans les organisations, est l'un des plus éminents chercheurs qui ont introduit la psychologie dans la science économique (rappelons qu'en plus d'être économiste, il s'intéresse aussi aux sciences politiques, à la gestion, à la psychologie et à l'informatique). La rationalité limitée et procédurale qu'il théorise sont

¹⁰⁹

LAVAL, C., *Ibidem*, p.10.

¹¹⁰

LAVAL, C., *Ibidem*, p. 14.

¹¹¹

LAVAL, C., *Ibidem*, p. 15.

¹¹²

L'expression « la complication de l'économie » m'a été inspirée par le titre d'un célèbre article d'Albert O. Hirschman (1984), apparu presque simultanément sur deux organes de presses américains, à savoir, Bulletin of the American Academy of Arts and Sciences, 37, n°8, pp.11-28 et American Economic Review, 72, n°2, pp. 89-96, intitulé : « Against parsimony : Three Easy Ways of **complicating some categories of Economic Discourse** » (C'est moi qui mets en gras).

liées à son analyse sur la perception, basée sur la théorie computationnelle (Forest-Micaëlli, 2009), instrument nécessaire pour sonder ce qu'il appelle « la psychologie de l'esprit » (« *mide-centered psychology* ») (Crowther-Heyck, 2005) de la personne. L'idée principale est de faire comprendre que la prise de décision et la solution des problèmes dans l'organisation ne sont pas des produits finis, mais qu'elles dépendent d'un processus interne de délibération qui part de la perception des stimuli jusqu'au choix final. Ce qui importe, dans l'analyse de Simon c'est de montrer qu'aucune prévision ne peut être envisagée quant à tel ou tel choix dans une telle ou telle situation (l'économie n'est pas une science naturelle comme veulent le faire croire les néoclassiques, mais sociale et complexe comme toute autre science qui a comme objet l'homme et la société).

Le concept général du choix rationnel, vu par un certain nombre d'économistes comme très réductionniste par rapport à la réalité du comportement humain, a fait l'objet d'une forte critique, surtout depuis les années 1950. Dans le paragraphe précédent, on a vu comment le modèle du choix rationnel a dominé la modernité jusqu'aujourd'hui malgré ses incohérences méthodologiques et pratiques. Avant de procéder, il paraît intéressant de souligner la notion de « rationalité limitée ou procédurale » de Simon puisque, plus que d'autres modèles spécifiques de la rationalité (théorie de l'utilité espérée, théorie des jeux, humaine, ...), elle semble la plus acharnée en démontrant les contradictions du modèle du choix rationnel. Simon, voulant relativiser le modèle économique classique de l'homme rationnel, distingue la notion générale du modèle de choix rationnel (basé sur les préférences et les contraintes), qu'il conçoit comme « adaptation des moyens disponibles aux fins », des différents modèles spécifiques (théorie de l'utilité espérée, théorie des jeux, notion de la rationalité limitée ou procédurale) qui petit à petit ont vu le jour par interprétation différente des termes « fins », « moyen » et « adaptation » (termes d'origines sociologiques et philosophiques).

Simon refuse ce réductionnisme de la rationalité humaine aux seuls paramètres conçus par les économistes représentant du modèle économique standard et soutient par contre le dualisme dans la rationalité des individus: rationalité humaine présente des aspects retrouvables dans le modèle classique de la rationalité, mais aussi d'autres aspects, certains se retrouvant dans les modèles spécifiques, d'autres dans aucun des modèles disponibles pour le moment. Dualisme veut insister sur la nature complexe de la rationalité humaine. La notion de rationalité limitée ou procédurale ne signifie pas le rejet tout court de la théorie économique de la rationalité, mais une précision sur quel type de rationalité se retrouve dans l'homme. En effet, toujours de rationalité on parle que ce soit pour Simon que pour la rationalité classique. Cela fait que le rapport entre la rationalité limitée selon Simon et le modèle classique de la rationalité n'est toujours pas encore bien clarifié et, l'une des raisons est que celle de Simon n'est pas encore axiomatisée. Son approche se trouve aujourd'hui dans une situation d'éclatement, ce que Simon apprécierait puisque cela rend justice à l'hétérogénéité des choix humains, vu qu'il a toujours réagi contre le réductionnisme

néoclassique (si on se réfère à ses articles plus récents: Simon (1972; 1978 et 1979).

Simon utilise des expressions équivoques comme « théorie behaviorale », « rationalité limitée » et « rationalité procédurale » qui rendent difficile l'interprétation. La première, tout en marquant significativement l'approche simonienne (Cf. Simon (1955); 1979, p. 496), ne lui est pourtant pas spécifique. Elle se retrouve également en Cyert et March (1963). Ce terme ne désigne pas un modèle ou une classe de modèles, mais une direction méthodologique. « Sont comportementales les recherches sur les comportements économiques qui se prêtent explicitement à des tests menés sur les agents individuels de décision, et récusent donc le principe méthodologique friedmanien du « comme si » tel qu'il est généralement entendu »¹¹³. Plus spécifique à Simon est par contre l'expression « rationalité limitée »: « *limited rationality* » (1955), p. 225; « *bounded rationality* » (1972); (1979). Voulant être une expression de polémique contre la théorie de la rationalité classique, elle est pourtant équivoque. En effet, « elle peut renvoyer soit à l'idée d'une rationalité affaiblie par rapport à la rationalité achevée dont ferait preuve le maximisateur d'utilité espérée, soit à celle d'une rationalité achevée, sur le même pied que la rationalité du modèle classique, mais qui, contrairement à celle-ci, tiendrait compte des limitations effectives dans les moyens du choix, notamment les moyens de calcul ». Enfin, l'utilisation de l'expression « procédurale » pour caractériser la rationalité qui inspirerait les économistes est aussi en polémique avec l'expression « substantielle » (ou « substantive ») qui caractériserait la théorie classique. Deux éléments distinguent la rationalité procédurale de celle substantielle (une certaine dichotomie): 1) la rationalité du **processus** de choix pour les modèles de la rationalité « procédurale », d'une part, une rationalité des **résultats** du choix pour les modèles de la rationalité « substantielle », d'autre part; 2) pour les modèles de la rationalité « procédurale », on met l'accent sur l'aspect **délibératif** de la décision, c'est-à-dire, on insiste sur le fait que les choix, du côté des fins aussi bien que du côté des moyens, ne sont pas donnés au décideur, mais font l'objet d'une recherche; pour les modèles de la rationalité « substantielle », on regarde les conditions de choix comme **fixées** et on identifie la décision à une simple application d'un critère d'évaluation **donné** à un ensemble d'actions possibles supposé également **donné**.

Comme on le voit, cette distinction entre les deux modèles n'est pas aussi claire. Voilà pourquoi le modèle de Simon ne se présente pas en modèle totalement alternatif par rapport à la rationalité classique: toujours de rationalité, tout en étant limitée pour son cas, il s'agit. En plus, comme déjà expliqué plus haut, la rationalité limitée n'est pas encore axiomatisée comme celle

113

MONGIN, P., *Ibidem*, p. 26.

Simon interprète le principe friedmanien du « as if » (Cf. Simon (1966), pp. 435- 496) comme limitant le test des hypothèses économiques à une confrontation avec des données agrégées (dans la prédiction macro-économique, ou, au minimum, la prédiction de marché, faite sur un agent représentatif) Cf. Simon (1966), p. 2; (1979), p. 494-496.

classique.

2. Méthode des buts intermédiaires et le principe de satisfaction

Deux éléments, selon Simon, caractérisent le modèle de la rationalité limitée: les buts intermédiaires (*subgoals*) et le principe de satisfaction.

Simon reproche à l'approche classique de la rationalité basée sur les préférences et contraintes de considérer les agents comme ayant un pré-ordre complet sur leurs actions et leurs conséquences. Ce qui n'en est rien en réalité puisque les individus n'ont que des informations imparfaites sur les préférences. C'est pour cela que Simon introduit la méthode de buts intermédiaires qui semble plus rationnel pour parvenir à une décision. Cette méthode, plutôt que de porter sur « les buts abstraits et globaux », pointe sur « des buts inférieurs tangibles dont la réalisation se prête à l'observation et à la mesure ». Il est nécessaire de rappeler que le point de départ de l'analyse de Simon sur la décision est l'étude de l'organisation, avant de transposer l'étude à l'agent. Il constate, en étudiant l'administration communale, l'inadéquation des concepts marginalistes quand il s'agit de comprendre la décision prise par cette organisation par exemple pour construire une piscine plutôt qu'un théâtre à la demande d'acteurs variés. Si l'égalisation des coûts à la marge et des avantages pouvait fonctionner pour décrire les décisions d'une unité interne à l'organisation, elle perd sa valeur descriptive quand il s'agit des décisions de l'organisation dans son ensemble puisque les données du problème d'optimisation ne sont pas données. C'est ainsi que Simon propose la méthode des *subgoals* ou des buts inférieurs intermédiaires qui peut aussi être analysé d'après d'autres modèles économiques de la rationalité et qui peut expliquer les règles de fixation de ces buts inférieurs à l'intérieur de l'organisation. De la façon dont l'administration communale « hiérarchise » ses décisions, Simon tire ce qu'on a désigné comme « méthode des buts intermédiaires » qui, transposé au niveau de l'individu, peut être décrit comme suit: on assigne d'abord les buts pour lesquels on cherchera tour à tour les moyens appropriés; on regardera ensuite à ces moyens comme des buts (« *subgoals* ») dont on cherchera de déterminer les moyens de réalisation et ainsi de suite. Cette vision ressemble à la vision aristotélicienne de la « délibération ». « On ne délibère que sur les moyens », disait Aristote. La théorie marginaliste ou classique en a fait perdre l'importance puisqu'elle se considère comme « générale », capable d'« endogénéiser les fins au même titre que les moyens » (Harsanyi, 1976, p. 94), ce que récuse Simon dans sa théorie de la rationalité limitée, indiquant que cette théorie ne peut prétendre être générale n'étant pas toujours applicable.

Le deuxième élément important dans l'analyse de la rationalité par Simon est le principe de satisfaction qui indique que les agents se contentent dans leur décision « des choix satisfaisants au

lieu des choix optimaux » (1979, p. 501). Il s'agit d'un principe très important pour Simon d'autant plus que les économistes le connaissent pour être le théoricien du « *satisficing* » pour le fait qu'il l'a appliqué aux décisions des entreprises. Pour des fins liées à ce mémoire, on peut se limiter à la définition de ce principe, proposé toujours par Mongin Philippe (1984, p. 24): « est choisie non pas l'action la meilleure relativement aux conditions objectives et subjectives de la décision, mais une action satisfaisante, c'est-à-dire dont l'évaluation est supérieure au niveau d'aspiration, ou seuil de satisfaction, du sujet »¹¹⁴. Plus précisément, deux mécanismes doivent être définis pour qu'on puisse parler de principe de satisfaction: 1) un mécanisme de comparaison entre les actions et le niveau d'aspiration qui assure un classement séquentiel des actions en « satisfaisantes » et « non satisfaisantes »; 2) un mécanisme d'endogénéisation partielle du niveau d'aspiration qui décrit comment celui-ci s'ajuste lorsque le mécanisme de comparaison précédent n'engendre pas immédiatement de solution satisfaisante.

En somme, on voit très bien que l'homme économique (*homo oeconomicus*) rationnel comme postulé par la science économique néoclassique est loin de représenter l'homme réel dans son rapport avec les choses et ses semblables. Les imperfections de rationalité « substantielle » relevées par Simon montrent combien le modèle du choix rationnel classique est aujourd'hui en passe.

b. La nouvelle économie expérimentale, ses apports et ses limites

1. Généralité sur l'économie expérimentale

L'économie expérimentale est un phénomène relativement récent qui s'est affirmé au fur et à mesure que l'expérimentation dans le cadre de la théorie des jeux a gagné le terrain dans des situations économiques. Ce genre d'expérimentation était une affaire initialement monopolisée par les psychologues, des statisticiens, des mathématiciens, des domaines interdisciplinaires proches de la cybernétique et du management. C'est dans les années 60 que les expériences touchent spécifiquement des situations économiques. Le but de ce paragraphe est de montrer combien le modèle du choix rationnel (modèle économique standard) a été mis à mal par plusieurs recherches basées sur l'expérimentation et la théorie des jeux. Ses limites, remarquées par Bruni (2010) par exemple, sont dues au fait qu'on tourne toujours autour du paradigme individualisme et rationalité néoclassique. En réalité, peu de changement à ce niveau, même si ce type d'approche économique est encore très jeune. Tazdaït (2008) en donne l'idée, dans les lignes suivantes.

114

MONGIN, P., *Ibidem*, p. 24.

1) Le jeu de l'ultimatum de Gült *et al*(1982)

Gült *et al*(1982) propose un jeu séquentiel (il ne correspond donc pas à la logique du dilemme social), dit « jeu de l'ultimatum » qui a permis de cerner les motivations du joueur qui s'engage le premier tout en saisissant les motivations de la réponse de l'interlocuteur.

Le jeu de l'ultimatum s'énonce comme suit:

C'est une négociation de type « à prendre ou à laisser » entre deux agents qui ne se connaissent pas et qui doivent se répartir une certaine somme (donnée) en bénéficiant chacun d'une unique prise de parole. Dans ce jeu séquentielle à deux joueurs, celui qui ouvre le jeu (l'offreur), que l'on notera 1, dispose d'un montant donné M dont il propose une part x . avec $0 < x \leq M$, au second joueur (le receveur), noté 2. Ce dernier a alors le choix entre accepter ou refuser le partage. Si 2 accepte l'offre, le partage devient effectif et le jeu prend fin. 1 obtient $M-x$ et 2 obtient x . Si en revanche 2 rejette le partage, chacun des joueurs obtient un gain égal à 0 et le jeu se termine.

L'expérience a été faite initialement en Allemagne et répliquée dans bon nombre de pays industrialisés et non industrialisés, avec des sommes M variées et dans des moments décalés dans le temps, avec des auteurs et des participants différents en tout. Voici les résultats obtenus dans les pays industrialisés, selon Falk et Fischbacher (2006): « 1) pratiquement aucune offre n'excède 50% de la somme à partager, 2) l'offre nodale se situe entre 40 et 50%, 3) les offres inférieures à 20% sont extrêmement rares, 4) les offres proches de 50% ne sont presque jamais rejetées, et 5) le taux de rejet des offres inférieures à 20% est très élevé » (Tazdaït, p.85).

Ces résultats prouvent que les propositions de partage observées dans l'expérience diffèrent de façon significative des prédictions théoriques du choix rationnel. En effet, ce dernier modèle voudrait que les joueurs agissent selon leur propre intérêt et qu'ils disposent de toute l'information sur la structure du jeu et sur les caractéristiques de leur interlocuteur. Les résultats auraient été que l'agent 2 choisisse x peu importe sa valeur, pourvu qu'elle soit supérieure à 0. D'ailleurs, l'agent 1 lui aurait offert x dont la valeur tendrait vers 0 afin de conserver à lui seul une plus grosse somme M possible. Rien de tout cela et ce, partout et en tout lieu, sauf là où d'autres pratiques de vie quotidienne change un peu la donne.

L'argument contre le modèle rationnel des agents reste confirmé que ce soit pour le cas des sujets de pays industrialisés, que ce soit pour les gens de petites communautés villageoises, que ce soit pour les hommes ou pour les femmes. Le constat de Gült *et al*.(1982) est on ne peut plus clair: les agents se comportent en se référant à ce qu'ils considèrent être une proposition juste. C'est en ce sens que d'autres auteurs confirment que les agents sont donc animés par un « goût pour l'équité ». Daniel Kahneman et al. (1986) préfèrent évoquer une « résistance à l'iniquité », et Ernst Ferh et

Klaus Schmidt (1999) « une aversion à l'inégalité ».

2) Le jeu du dictateur de Forsythe *et al.*(1994)

« Le jeu du dictateur » fut proposé par Forsythe *et al.*(1994) pour répondre aux objections selon lesquelles il manquerait une certitude, une garantie, que les agents ne soient animés par d'autres motivations différentes du « goût pour l'équité ». Ce jeu s'énonce comme suit:

« (...) seul l'agent qui ouvre le jeu est en mesure de prendre une décision, d'où la dénomination de dictateur. Il lui faut décider de la façon dont il répartira un montant M donné entre lui et son interlocuteur, sachant qu'aucun d'eux ne connaît l'identité de l'autre. Contrairement au jeu de l'ultimatum, l'agent qui reçoit n'a plus la possibilité de l'accepter ou de la refuser. En d'autres termes, le jeu ne dépend plus que du comportement du dictateur ». (p.85)

Les résultats obtenus dans ce jeu ne confirment pas l'hypothèse de Güth *et al.*, celle selon laquelle les agents agissent pour le goût de justice et d'équité, en raison de la disparité des offres observées. En effet, les répliques du jeu du dictateur donnent des régularités suivantes (selon Falk *et Fischbacher*(2006)): (p.86)

« 1) quasi jamais d'offres du dictateur supérieures à 50% de la somme à partager; 2) près de 80% des offres se situent entre 0 et 50% et, 3) près de 20% des dictateurs offrent le montant prédit par le modèle du choix rationnel, c'est-à-dire 0 ».

Néanmoins, on observe que, que le partage soit rémunéré ou pas, les dictateurs, dans la majorité des cas (80%), continuent à octroyer une somme positive à leur interlocuteur inconnu de qui ils n'attendent rien en retour, alors que le modèle rationnel suggérerait que les offreurs conservent toute la somme et ne donnent rien à ces derniers.

3) Le jeu d'investissement

Les jeux de l'ultimatum et du dictateur focalisent leur analyse sur le comportement du premier agent, bien que le premier évalue aussi certains aspects du comportement du second joueur mais pas suffisamment présenté comme offreur à son tour. Ce dernier aspect est mis en exergue par un autre jeu très proche du jeu de confiance appelé « jeu d'investissement ». Ce jeu permet d'analyser la façon dont la confiance se répand à travers les interactions sociales, autrement dit, la pertinence de la réciprocité.

Voici son illustration (Tazdaït, 2008, p.95):

« (...) [C'est un] jeu à deux joueurs, chacun des agents [disposant] d'une dotation initiale d'un montant M. L'agent 1, qui s'exprime le premier, doit décider s'il transfère ou non une part, x, à

l'agent 2. Si 1 refuse de lui transférer une part de sa dotation, le jeu se termine sans aucun échange. Si, en revanche, il décide d'accorder à 2 une part, le montant x correspond à un investissement productif et est alors multiplié par V avant de parvenir à 2, où $V > 1$. Le joueur 2 décide alors de la part du montant Vx qu'il souhaite ou non retourner à 1. On notera y le montant renvoyé par 2 à 1, avec $0 \leq y \leq Vx$ et α le coefficient de retour de 2 si x est non nul: $\alpha = y/Vx$ avec $0 \leq \alpha \leq 1$. Une fois le montant retourné à 1, le jeu prend fin ». (p.95)

Il faut préciser qu'il n'y a pas de contrat entre les deux parties et donc, 2 n'est pas obligé de retourner quelque chose à un. En plus, aucun risque sur la réputation puisque les deux parties se voient une seule fois. Ce qui met ce jeu dans presque les mêmes conditions que le jeu de la confiance.

Les résultats observés ne diffèrent pas beaucoup des autres expériences illustrées dans les jeux précédents. En effet, l'hypothèse selon laquelle chaque agent agit selon son propre intérêt est encore une fois désavouée. Au lieu de voir les agents abandonner la transaction par la volonté de chacun à y tirer le plus grand profit possible au détriment de l'autre (logique rationnelle), ce qui comporterait une renonciation aux bénéfices potentiels d'une affaire pourtant productive, Joyce Berg et al. (1995) démontrent que « tout se joue comme si le joueur 1 faisait confiance à 2 et que ce dernier honorerait sa confiance par un acte réciproque » (Tazdaït, 2008, p.96). Dans une autre expérience effectuée par Cox (2003, 2004), en plus de la confiance et de la réciprocité, il ressort que l'altruisme y est aussi pour beaucoup dans les rapports humains, même s'il est moins prononcé par rapport aux deux autres comportements.

Si les différences sont observées entre les expériences effectuées dans des pays industrialisés par rapport aux pays en développement, chez les hommes par rapport aux femmes, chez les gens du nord de l'Europe par rapport à ceux du sud de l'Europe, elles ne sont pas aussi prononcées jusqu'à reconformer le modèle du choix rationnel. Même si le modèle du choix rationnel a été largement désavoué par les expériences sur le terrain, il ne serait pas exact de parler de modèles alternatifs au modèle classique. Le mieux serait plutôt de parler de prolongement du modèle rationnel puisque « tout en portant l'attention sur autrui, les agents n'en oublient pas pour autant leur intérêt individuel » (Tazdaït, 2008, p.104).

Les comportements de « réciprocité » et de « goût pour l'équité » mis à jour par l'économie expérimentale ne peuvent pas être expliqués par le modèle du choix rationnel. D'où des modèles alternatifs ou au mieux, complémentaires. Elinor Ostrom (1998) parle de **modèle comportemental** (ou d'économie comportementale) voulant par-là signifier que des aspects psychologiques et/ou émotionnels sont maintenant considérés comme source de motivation du comportement. Il s'agit, en quelque sorte, de raffiner les fonctions d'utilité de l'agent (dans la théorie des préférences sociales) en étendant les préférences (gains) de l'individu concerné à son partenaire. Ce qui revient enfin à

détailler la fonction d'utilité avec des arguments additionnels tels que: le désir de l'équité, l'altruisme ou l'envie, aversion à l'inégalité,...

Sans toutefois vouloir entrer en détails, les plus importants modèles alternatifs ou complémentaires au modèle du choix rationnel sont ceux qui ressortent de la théorie des préférences sociales. C'est par exemple le modèle de l'équité (Gary Bolton (1991)), le modèle d'aversion à l'inégalité (Ernst Fehr et Klaus Schmidt (1999)), le modèle du bien-être social (Gary Charness et Matthew Rabin (2002)),... Il y a aussi des modèles dits mixtes, c'est-à-dire, des modèles combinant le bien-être social à d'autres aspects tels que l'aversion à la différence (Matthias Erlei (2004)), l'aversion à l'inégalité,... A ne pas oublier aussi les modèles de réciprocité (Falk et Fischbacher (2006), Rabin (1993)) qui ont démontré que les individus proposent une offre généreuse et anticipe une intention bienveillante de leurs partenaires. Les modèles de réciprocité véhiculent le message suivant: « les gens seraient d'accord pour considérer comme une « bonne chose » le fait « d'aider les personnes bienveillantes et « punir celles qui ne le sont pas ». Cela nous éloigne de l'agent du modèle du choix rationnel qui, fixé sur son propre intérêt, chercherait tout simplement à s'approprier l'ensemble de la dotation initiale » (Tazdaït, 2008, pp. 123-124). En plus, les expériences précédentes montrent que « (...) le choix de faire confiance s'accompagne de la loyauté du partenaire si le partage des ressources est équitable; les individus seraient donc guidés par un « goût pour l'équité » ou une « réciprocité forte ». » (Tazdaït, 2008, p.149). Le trait commun à ces modèles est qu'ils démontrent l'insuffisance et l'incohérence du modèle du choix rationnel dans le sens que le comportement de l'individu est une réalité plus complexe qu'on ne le croyait.

2. Analyse de la confiance du point de vue de l'économie expérimentale

L'économiste, Tarik Tazdaït (2008), dans *L'analyse économique de la confiance*, à travers le jeu de la confiance, arrive à la conclusion que la confiance interpersonnelle, dans les rapports sociaux et économiques entre les individus est plus forte que la rationalité et la stratégie de l'*homo oeconomicus* à la base de la culture économique standard. Bien plus, un grand nombre d'études expérimentales utilisant des jeux similaires au jeu de la confiance, ont démontré que les individus ont une forte tendance à la confiance, contrairement aux prédictions du modèle de choix rationnel (Berg *et al*, 1995; Bolle, 1998; Croson et Buchan, 1999;...). Ainsi, les gens n'hésitent pas à faire confiance à leur partenaire et la loyauté est généralement observée. Au fur et à mesure que le modèle du rationnel continue à se faire démentir par des faits expérimentaux, il se verra ainsi concurrencé ou complété par d'autres modèles plus ou moins alternatifs qui tendent aujourd'hui à prendre le relais.

Au-delà du contenu de l'analyse de la confiance proprement dite dont il est question dans

son ouvrage, Tazdaït, parlant de la confiance comme faisant partie de la nature de l'homme dans le cas où les conditions s'y prêtent bien, suscite une question importante pour l'Économie de communion. Il s'agit d'un revers par rapport à la vision pessimiste de l'homme et à la solution contractuelle proposées par Hobbes (vision partagée aussi par d'autres philosophes politiques comme Macchiavelli et Mandeville). L'homme est désormais vu de façon optimiste comme un être dont la relation fait partie de sa nature.

2.1. *Quand la confiance interpersonnelle met en question le modèle du choix rationnel*

L'analyse de la confiance, en ce paragraphe, s'effectue à partir de ce que Tazdaït appelle « le jeu de confiance » qui s'énonce comme suit :

Soient, deux acteurs 1 et 2. L'agent 1 ouvre le jeu en effectuant un choix. Il décide de faire confiance ou non à l'agent 2. Dans le cas où il ne lui ferait pas confiance, aucune relation bilatérale ne voit le jour et le jeu prend fin. En revanche s'il lui fait confiance, il revient à l'agent 2 de choisir entre honorer ou trahir la confiance que 1 lui a accordée. Quel que soit le choix de 2, le jeu se clôt à la prise de décision. Le seul équilibre de ce jeu est tel que l'agent 1 ne fera pas confiance à 2 car celui-ci est incité à le trahir. Nous aboutissons donc à un paradoxe dans la mesure où nous savons que, sans confiance, aucun échange social ne serait possible, et que dans l'éventualité où il prendrait forme, il serait alors fort coûteux¹¹⁵.

La question de la **confiance**¹¹⁶, entendue comme la confiance interpersonnelle (entre un individu et un autre, ou entre un individu et d'autres individus), est un des thèmes les plus riches et les plus passionnants des sciences sociales, au moins depuis les années 1980. Avant cette date, à partir des années 1950, quand le thème de la confiance a cessé d'être l'apanage de la seule philosophie pour intéresser aussi le champ des sciences sociales, l'analyse de la confiance se penchait sur la dichotomie confiance/méfiance, en raison de la suspicion créée par la guerre froide, suspicion amplifiée par les mouvements de contestations étudiants des années 1960 en Europe et en Amérique du Nord par les institutions, l'autorité et l'ordre. C'est pourtant, dès les années 1980, à

115

TAZDAÏT, T., *Ibidem*, p.16.

116

Tazdaït (2008) fait une nuance entre « avoir confiance » (« confidence ») et « faire confiance » que l'auteur n'explique pas. La première expression est celle traditionnelle et donne l'idée de « réflexivité », tandis que la seconde est celle moderne qui rime avec l'idée de « fatalité ». Dans la conception traditionnelle essentiellement fondée sur la parenté, le fréquent recours aux sanctions formelles et informelles rend prédictible le comportement des proches. Or, c'est effectivement le caractère prédictible de la confiance qui fait défaut à la modernité, puisque la familiarité tend à s'estomper, ce qui fait qu'aujourd'hui la réalité est celle de « faire confiance ». C'est pour cela que Tazdaït, dans le jeu de la confiance, utilise l'expression « faire confiance » dans le sens moderne du mot. (ce qui expliquerait la complexité et imprédictibilité de l'agir humain : cf. Simon, Granovetter et Polanyi,...).

cause des mutations de la famille et l'accroissement des taux de divorces, que s'impose l'idée d'une confiance interpersonnelle.

Son importance est sans équivoque dans la société. En effet, sans confiance, aucun échange n'est possible et au cas où il prendrait forme, il serait plus coûteux. Comme la confiance n'est pas une affaire individuelle et qu'elle n'a jamais été une chose évidente, il a toujours fallu un organe tiers de garantie de la confiance. C'est dans ce sens que sont nées les institutions dont le rôle est celui de garantir la validité d'un contrat entre les individus qui prouvent les difficultés à se faire confiance. Oliver Williamson (1995) parle de « confiance institutionnelle ». Il s'agit, de commun accord entre les individus, de déléguer une partie de leur pouvoir de décision à une institution afin de faire respecter les termes de l'échange. Mais, le contrat social en soi est différent du lien social, parce que ce dernier demande bien plus qu'aucune théorie n'a jamais totalement satisfait les curiosités.

Les institutions, elles-mêmes, ne produisent pas la confiance, comme le souligne Mark Granovetter (1985), elles n'en sont que des substituts fonctionnels. Le recours aux institutions ne répond pas à la question de savoir d'où émerge la confiance mais de la garantir une fois qu'elle a émergée vu que celles-ci au moins ont le mérite de fonctionner. « En d'autres termes, la solution qui nous est fournie n'est pas le résultat d'un jeu d'interactions individuelles comme le voudrait tout raisonnement construit sur l'axiome de la rationalité »¹¹⁷. En plus, « recourir aux institutions pour garantir la confiance revient à mobiliser un mécanisme qui se trouve être extérieur aux rapports marchands et qui se caractérise par une logique et un ordre de valeur très éloignés de l'ordre économique (Orléans, 2000) »¹¹⁸.

Le jeu de confiance s'inscrit dans la logique de la théorie des jeux, ce qui fait que la rigueur mathématique associée à ces jeux a produit, comme dans la plupart des jeux, des paradoxes ou « dilemmes » par rapport à ce que veut faire croire le courant dominant de l'économie, c'est-à-dire le modèle du choix rationnel. La forme du jeu de la confiance est la même que celle du jeu du prisonnier et les conclusions sont les mêmes. Tous les deux jeux arrivent au même « dilemme social » qui fait référence «au grand nombre de problèmes dans lesquels les individus font des choix indépendants dans un cadre d'interdépendance et qui aboutissent à une issue qui n'est pas la plus avantageuse comparativement à d'autres issues réalisables »¹¹⁹.

117

TAZDAÏT, T., *L'analyse économique de la confiance*, De Boeck, Bruxelles, p.17.

118

TAZDAÏT, T., *Idem*, p.17.

119

TAZDAÏT, T., *Idem*, p.31.

2.2. Comment peut-on entendre la notion de confiance ?

Ce n'est pas, en effet, une question banale. La dimension de la confiance est tellement large et ambivalente que même l'auteur n'en propose pas une mais huit de huit différents auteurs. Toutefois, la clarté et les objectifs inhérents à cette recherche suggéreraient une analyse des huit définitions par regroupement d'idées¹²⁰ sans reproduire l'ordre de l'auteur. Trois semblent être les regroupements à faire : 1) celui qui lie la confiance aux croyances ; 2) celui des stratégies rationnelles basées sur la connaissance a priori des structures d'incitations des individus ; 3) et, enfin, celui concernant la confiance dans les organisations, basé sur le capital social. Le dernier regroupement ne sera pas examiné en long et en large, tandis que certains éléments découlant de l'analyse de la confiance dans les deux premiers groupements, feront objet d'un approfondissement au cours de ce paragraphe.

-La confiance comme croyance et son insuffisance devant la complexité de l'agir humain

Le premier groupe peut être résumé par la définition de Rousseau et al.(1998, p.395), qui définit la confiance comme suit : « La confiance correspond à un état psychologique se caractérisant par l'intention d'accepter la vulnérabilité sur base de croyances optimistes sur les intentions (ou le comportement d'autrui) »¹²¹. Dans cette définition on rend l'idée de confiance telle qu'elle est définie par James (2002, p.29) ; Gambetta (1988, p. 217) ainsi que Bacharach et Gambetta (2001, p. 150).

La particularité de cette définition repose sur le fait qu'elle mentionne la condition psychologique basée sur « l'intention » de l'agent qui est toujours présente de façon préalable sur son comportement, en amont de la logique stratégie-gain typique du modèle du choix rationnel. Cette représentation de la confiance est insaisissable par le modèle rationnel. Et pourtant, elle est cruciale si on veut comprendre les contours du rapport entre les humains. En effet, la vulnérabilité¹²² (cf. aussi James, 2002) dont il est question ici, est celle qui est liée à l'incertitude (Gambetta,1988) exprimée en termes de probabilité subjective (qui tourne dans l'ordre de 0,5, dans une intervalle

¹²⁰

Le premier et le troisième (dans une certaine mesure) regroupement est suggéré par l'auteur lui-même (cf. Tazdaït, 2008), tandis que le deuxième est le fruit de ma propre déduction, vue les ressemblances d'idées.

¹²¹

TAZDAÏT, T., *Ibidem*, p.37.

¹²²

Par vulnérabilité de 1 on entend le consentement pour 1 à accepter 1)le risque de se trouver dans une situation moins intéressante que s'il n'avait pas fait confiance 2)le risque de se trouver dans situation moins intéressante que son interlocuteur 3)le risque d'être trompé. Le consentement rappelle le choix des agents dans la liberté, condition essentielle pour qu'il y ait la confiance (Tazdaït, 2008)

allant de 0 à 1), que le deuxième agent sera tenté d'exploiter (Bacharach et Gambetta, 2001), connaissant l'agent rationnel auquel il a à faire. La considération de la condition psychologique de l'agent rend difficile et complexe le travail des économistes du *mainstream* habitués à la réduction de l'agent économique à un pur pantin connu sous le nom de « *homo oeconomicus* », cet être abstrait qui n'a d'autres passions (encore moins psychologique) que la maximisation de ses intérêts. C'est l'une des trois manières de « compliquer certaines catégories du discours économique », selon l'expression de Hirschman (1984).

-La confiance comme stratégie basée sur la prétention de connaissance à priori de la structure d'incitation de l'autre

Le deuxième regroupement de définitions de la confiance, non par hasard proposées par un même auteur, Hardin (1993, 1999), suppose, pour être réalistes, une connaissance à priori de la structure d'incitations de l'autre interlocuteur.

En effet, si on analyse la première définition : « Je te fais confiance parce qu'il est dans ton intérêt de faire ce pourquoi je t'ai fait confiance de faire »¹²³ (1993, p.506), on retrouve ce que Hardin appelle « la confiance incorporée » qui signifie que 1 fait confiance à 2 puisqu'il sait qu'il est dans son intérêt (de 2) de répondre à la confiance qu'il lui a accordée. Cela suppose que 1 connaisse *à priori* la structure d'incitations et l'intérêt de 2. La décision de 1 de faire confiance à 2 dépendra de l'information passée, présente et future dont il dispose sur 2. Le gain de 2 est fonction du gain de 1 tel que, si 2 fait du tort à 1, il le fait également à lui-même. On retient de cette définition que les gens se font confiance dans un contexte donné.

Sa deuxième définition n'en est pas pour autant plus différente. Ainsi, déclare-t-il que « dire « je te fais » confiance sur un sujet donné signifie que j'ai de bonnes raisons d'attendre de toi que tu agisses dans mon intérêt sur ce sujet parce que tu as de bonnes raisons de le faire, raisons qui sont fondées sur mon intérêt »¹²⁴ (1999, p.26).

Se référant au jeu de confiance, cette définition décrit une relation tripartite. En effet, 1 fait confiance à 2 pour réaliser B et ce dernier constitue un intérêt incorporé. Cela signifie que la confiance (incorporée) porte sur les personnes spécifiques au cours d'échanges spécifiques (pas génériques).

Trois implications peuvent être tirées de cette définition. La première est que la confiance est

123

TAZDAÏT, T., *Ibidem*, p. 33.

124

TAZDAÏT, T., *Ibidem*, p. 33.

vue ici comme un concept cognitif au même titre que la connaissance, les croyances ou l'évaluation. C'est comme si 1 disait: je sais ou je pense que je sais des choses sur toi quant à tes motivations envers moi. À remarquer que 1 ne fait pas confiance à 2 pour réaliser des gains, mais parce qu'il peut réaliser des gains en interagissant avec lui lorsqu'une opportunité s'offre à eux. La deuxième implication est que, de cette définition, il ressort l'idée *que la* relation existe déjà ou que vraisemblablement elle prend forme. L'attention est tournée sur la décision de 2 qui, pour faire perpétuer la relation, devra tenir compte, non seulement de ses propres intérêts, mais aussi devra-t-il incorporer les intérêts de 1 dans les siens. Le risque ici est que rien ne garantit que 2 veuille pérenniser la relation avec 1. La troisième implication est la liaison que Mark Warren (2006) fait entre cette définition et la confiance que les citoyens accordent aux institutions ou à leur gouvernement. Deux conditions doivent être vérifiées: 1) une condition de confiance incorporée: le citoyen (1) fait confiance aux institutions (ou au gouvernement) (2) quand il (1) délègue à ces dernières (2) le contrôle de B dans lequel il a intérêt sachant que 1 le fait parce qu'il a une bonne raison de faire confiance à 2; 2) une condition psychologique: la première condition ne suffisant pas à garantir la confiance dans les représentants politiques, il faut faire un autre pas dans le sens de l'évaluation des valeurs morales et des attributs associés au gouvernement, aux institutions ou aux leaders politiques. Cela signifie que les citoyens attendent de leurs représentants une preuve de sincérité et de loyauté dans tout ce qu'ils font.

Cette définition a ses limites à cause de son étroitesse, notamment, elle manque de pertinence à l'endroit des personnes qui ne se connaissent pas. Elle présente la confiance entre 1 et 2 possible si et seulement si chacun connaît la structure d'incitations de l'autre (elle prétend connaître cette structure alors que ce n'est pas possible, vu la complexité de l'agir humain) et pose le problème de comment perpétuer une relation qui existait déjà. Quand bien même on connaîtrait les structures d'incitations des uns et des autres, il n'y aurait pas de garantie que ces dernières restent inchangées. Or la confiance présentée dans cette définition est susceptible de se rompre si la structure d'incitations changeait. Cette définition ne tient pas compte des tromperies ou hypocrisie (opportunisme) entre les deux agents.

Malgré ces interrogations auxquelles cette définition ne répond pas, les faits réels dans le rapport entre les individus démontrent que l'individu est plus confiant que méfiant envers ses semblables.

c. *Lecture sociologique de la complexité de l'agir humain qui met en question la rationalité de l'homo oeconomicus*

1. *L'action économique « encastrée » au sein des relations personnelles*

Granovetter (1985), illustre une des « complications » nécessaire à certaines catégories du discours économique (dans le sens de Hirshman, 1984), en montrant que la réalité de l'homme (économique ou social, en général) est une réalité complexe, impossible à saisir par la seule approche rationnelle (au sens néoclassique du terme). En effet, d'autres catégories sociologiques et anthropologiques entrent en jeu. Il parle, à cet effet, d'« encastrément » (« *embeddedness* ») de relation sociale, entendant par là le rôle irremplaçable joué par les réseaux sociaux et par la réputation découlant des contacts interpersonnels dans l'émergence de la confiance, cela valant aussi dans les activités économiques.

La bonne santé de l'industrie électrique américaine (Mac Guire, Granovetter, Schwartz, 1993), ne s'explique que très peu par son efficacité. « D'autres facteurs sont à prendre en compte, en particulier les réseaux de relations personnelles qui déterminent quelle solution a été effectivement adoptée » (Laville, 2008, p.2). L'analyse des réseaux relationnels peut, donc expliquer l'émergence des institutions, car pour Granovetter, « on peut définir les institutions comme des réseaux sociaux figés » (Laville, 2008, p.2). Cependant, cette manière de concevoir les institutions à partir de la reconstruction d'agrégation des actions individuelles n'a pas été appréciée par l'autre tradition sociologique, celle représentée par Bourdieu, qui voit les choses dans le sens opposé que ce dernier. Selon cette dernière tradition, les institutions préexistent par rapport aux rapports entre les agents sociaux et la dimension structurelle des rapports sociaux sont irréductibles aux relations personnelles quelles qu'elles soient (Bourdieu (1997), Wacquant (1992)). Granovetter minimise la critique en disant qu'un sociologue économique anglophone a cette tendance à négliger les éléments culturels et politiques au-delà des réseaux, mais il voit en Polanyi, une possible réconciliation entre la vision anglophone et francophone sur ce thème.

Pour comprendre le concept d'encastrement chez Polanyi, il faut d'abord comprendre ce qu'il entend par « économie ». Ainsi, pour lui, « l'économie recouvre l'ensemble des activités dérivées de la dépendance de l'homme vis-à-vis de la nature et de ses semblables » (Laville, 2008, p.3). Par conséquent, l'encastrement se définit comme une « *inscription* de l'économie ainsi définie dans des règles sociales, culturelles et politiques qui régissent certaines formes de production et de circulation des biens et services » (*Idem*, p.3). Autrement dit, par encastrement, Polanyi entend l'encastrement institutionnel du marché dans le social. De la sorte, il s'inscrit en faux contre la dissociation (et puis réduction de la pensée économique à la seule sphère marchande) néoclassique

des deux sphères (le marché et la société). Il rappelle, par ailleurs, que cette dissociation/réduction a été comme une caricature, non voulue par les pères de l'économie politique, puisqu'elle découle d'un refus, sans explication, de la part de certains économistes d'intégrer le sens substantif de l'économie selon l'œuvre posthume de Menger¹²⁵ (en refusant de la traduire). Ce dernier concevait l'économique en deux sens¹²⁶ : 1) au sens formel : par référence à la rareté (qui a abouti à l'expression familière « d'économiser » pour remédier à l'insuffisance des ressources) ; 2) au sens substantif : par référence au rapport entre les hommes et avec leur environnement (sens techno-économique répondant aux exigences physiques de la production). Après la mort de Menger, seul le sens formel de l'économique a été privilégié, tandis que l'autre sens a été totalement occulté par les économistes. Cette réduction a créé une rupture entre l'économique et le social, assimilant la « sphère économique avec le marché », identifiant « le marché au marché autorégulateur », « l'entreprise moderne avec l'entreprise capitaliste », tous ces changements visant à transformer la société humaine en « société marchande ». La société a résisté à cette orientation du marché autorégulateur (une sorte de dés-encastrement) et est encore à l'oeuvre *La grande transformation* (Polanyi, 1944), vue comme le processus de ré-encastrement (réticulaire et institutionnel sous plusieurs formes, y compris la troisième sphère, non marchande) du marché dans la vie sociale.

La différence entre Polanyi et Granovetter réside en le fait que ce dernier parle de l'encastrement comme « insertion des actions économiques dans des réseaux sociaux », permettant d' « expliquer l'itinéraire suivi par des entreprises dans leur développement, certains choix techniques renvoyant à des relations de confiance entre responsables d'entreprises et experts » (Laville, p.3). Avec Granovetter, on est dans une logique de l'économie marchande. Polanyi, par contre, oriente son projet à « l'explication de la dynamique du marché et (à) l'analyse de ses conséquences sur la démocratie » (*Ibidem*). Plus que d'opposition, il faut parler de complémentarité entre les deux visions. En effet, Polanyi considère l'encastrement selon Granovetter comme important mais partiel, donc cette partialité peut être complétée par une vision d'ensemble qui est la sienne.

De l'idée de la résistance de la société contre la société marchande de Polanyi, on peut

125

Le premier responsable de cet oubli est, selon, Polanyi, l'économiste Hayek qui « qualifiait ce manuscrit de « fragmentaire et désordonné » et s'est livré à une manœuvre éditoriale visant à le déconsidérer, justifiant ainsi qu'on ne le traduise pas » (cf. note 2 de Laville, 2008).

126

L'économique au sens formel s'appuie sur la logique de la relation entre les moyens et les finalités. L'économique au sens substantif, par contre, part de l'idée selon laquelle « les hommes, ne peuvent continuer à vivre sans des relations entre eux et sans un environnement naturel capable de leur fournir leurs moyens de subsistance : la définition substantive de l'économique en découle

remarquer certaines convergences avec le sociologue Mauss, notamment là où Polanyi souligne la nécessité d'une « pluralité de principes économiques et la dimension institutionnalisée du marché » (Laville, 2008, p.7). En effet, Mauss « reconnaît la pluralité des formes de propriété et insiste sur le fait que l'organisation économique est un complexe d'économies souvent opposées (Mauss, 1997) façonné par des institutions sociales évolutives » (Laville, 2008, p.7).

L'autre point convergent, c'est leur critique de l'intérêt matériel considéré comme l'unique motivation de l'agent économique. À cet effet, Mauss (1923) considère que les échanges économiques « relèvent du don inextricable mixte d'intérêt et de désintéressement ». Quant à Polanyi, le problème est la réduction de la rationalité humaine à la seule rationalité en finalité, conséquence de la réduction de l'économique au seul sens formel. Ainsi, « selon ses termes, « le solipsisme économique » consiste à naturaliser l'action rationnelle en finalité, engendrant une dissolution des questions politiques dans le paradigme de l'intérêt : les motivations de l'homme ayant été dissociées en « matérielles » et « idéales », les motivations matérielles sont les seules à intervenir dans l'activité économique. Pourtant, si l'individu est susceptible non seulement d'action rationnelle, entendue comme action instrumentale ou stratégique guidée par l'intérêt mais aussi d'action « raisonnable », impliquant des considérations morales et un sens de la justice, voire une incontournable intersubjectivité, l'action sociale, y compris l'une de ses modalités qu'est l'action économique, peut relever de différents principes de légitimité. » (Laville, 2008, p.8)

De ce qui précède, il convient de conclure que la nouvelle sociologie économique milite du côté de ceux qui se battent pour une autre anthropologie pour une nouvelle économie cohérente à l'homme dans sa réalité complexe (rationnel, mais aussi relationnel, affectif et émotionnel,...). En tout cas, son idée d'homme concret est au-delà du modèle unique de l'homme, le fameux *homo oeconomicus*, caractérisé par la rationalité en finalité de ses actions.

Le concept d'encastrement peut être évoqué dans plusieurs cas de comportements relationnels et sociaux autres qu'économiques: confiance (Granovetter, 1985), le don encasté dans les règles sociales (Mauss). Concernant Granovetter (1985), les déterminants du comportement de confiance doivent être trouvés dans les relations personnelles des individus. Réagissant contre ses détracteurs, qui soutiennent la prééminence des institutions au-dessus des individus, il affirme : « les acteurs ne se comportent pas [...] comme des atomes indépendants de tout le contexte social, pas plus qu'ils ne suivent docilement un scénario écrit pour eux et qui serait fonction de l'ensemble des catégories sociales auxquelles ils appartiennent »¹²⁷.

127

GRANOVETTER, M., « Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness », *American Journal of Sociology*, 91, 1985, p. 485.

2. *La relation de don mise à l'épreuve par l'évolution technologique actuelle mais toujours valide comme complication de l'économique.*

Richard Titmuss (1970) fait une étude relative au don de sang en comparaison entre les systèmes américains, anglais, avec quelques références à d'autres pays comme le Japon. En Angleterre, l'offre de sang pour les transfusions est volontaire, sans contrepartie financière. Aux États-Unis, il y a mixité entre les banques de sangs pour les donateurs volontaires et un marché privé du sang. Le système anglais se montre meilleur du point de vue de l'efficacité, de l'équité et de la qualité. En effet, le coût du sang dans le système américain est de cinq à quinze fois plus élevé que sur le marché anglais. En rapport avec l'équité, les recherches prouvent que la commercialisation du sang est néfaste. Quant à la qualité, le risque d'obtenir du sang contaminé est plus fort aux États-Unis qu'en Angleterre. La conclusion de Titmuss est la suivante: **le don est préférable au marché**. Il avance comme raison principale le fait que « les personnes qui donnent volontairement seraient animées par le désir d'en faire profiter les autres. Tout se passerait comme si ces individus n'étaient pas motivés uniquement par leur intérêt individuel mais également par la volonté d'aider les autres, qui dénote donc un souci d'autrui »¹²⁸. Les économistes Arrow et Solow émettent des objections qui seront facilement anéanties par les recherches de Mellström et Johannesson. Un sociologue économique, Steiner (2001) produit, lui aussi, des doutes sur les thèses de Titmuss qui semblent jusqu'ici insurmontables : le contexte, la dimension industrielle et organisationnelle.

Le chercheur fait aussi remarquer le danger dû à la mixité entre le volontariat et l'incitation financière en le fait que l'action par motivation financière finit par dépasser le volontariat. Cette croissance du marché commercial alors que le volontariat diminue s'explique par le fait qu'augmente la participation des populations à risques (les démunis ou les chômeurs) avec la probabilité d'avoir plus de sang contaminé.

Keneth Arrow (1972) s'y oppose et justifie son opposition en disant que la création d'un marché contribue à accroître l'espace de choix des agents et, de ce fait, associer la vente au don volontaire de sang, comme on le fait aux États-Unis, c'est élargir les alternatives des agents. Toutefois, cet argument n'arrive pas à expliquer en quoi l'étude empirique de Titmuss peut-être mise à défaut. D'ailleurs, les témoignages à défense de l'étude de Titmuss affluent de partout. Peter Singer (1973), par exemple, démontre qu'en Angleterre et au Pays de Galles, où le don du sang est volontaire, les donateurs augmentent en nombre pour couvrir la hausse de la demande, alors que c'est le contraire aux États-Unis où, dans la même période (1961-1967), le nombre de donateurs a chuté à tel point que l'accroissement de l'offre commerciale n'a pas suffi à compenser la diminution

128

TAZDAÏT, T., *Ibidem*, pp. 151-152.

des donneurs volontaires, entraînant même un manque de sang.

La représentation de Titmuss, au moment où il l'a présentée, a été critiquée surtout par Solow (1971) et Arrow (1972), mais, faute d'autres expériences empiriques (à part celle de Peter Singer (1973)), elle est restée longtemps ignorée. Sa conviction que les agents sont plus guidés par le souci d'autrui que par leur intérêt personnel, avec le développement récent de l'économie expérimentale et de l'économie comportementale, paraît maintenant la plus acceptée. Les expérimentations de Carl Mellström et Magnus Johannesson (2005), deux économistes suédois, ont largement confirmé les hypothèses de Titmuss.

Philippe Steiner (2001) n'est pas du tout convaincu de la véracité des thèses de Titmuss. En effet, selon Steiner, sa thèse pêche par abstraction temporelle ou par manque de vision de long terme. Autrement dit, la vérité de ses thèses concerne seulement ce moment-là où elles ont été émises, sans considérer le changement des temps et de contextes technologiques. Deux raisons semblent invalider sa thèse aujourd'hui : 1) le cas du Sida a changé la donne à cause de la délicatesse requise dans la sélection des donneurs ; 2) la dimension organisationnelle et industrielle rend la question du bénévolat moins impertinente. Concernant le premier point, la thèse selon laquelle le don du sang par bénévolat est meilleur par rapport à la collecte de sang par paiement semble ne pas correspondre avec les expériences françaises dix ans après la publication de son écrit (les années 1983-1985), années où on avait découvert le virus du Sida. La sélection et le contrôle des donneurs étaient devenus plus délicats qu'avant. Cela « demande à ce que ceux-ci fassent état de dimensions habituellement d'ordre privé (toxicomanie, pratiques sexuelles), de leur identité sociale et non plus seulement de leur histoire médicale individuelle. Cela revient à douter de la valeur du don et, rapidement, à douter du donneur lui-même ; c'est encore plus sensible lorsqu'il s'agit des donneurs homosexuels, population particulièrement sensible face à tout ce qui prend l'allure de la discrimination » (Steiner, 2001, p.6).

À cela s'ajoute le fait que, commencer à douter du donneur risquait à écorner la bonne image du donneur de l'après deuxième guerre mondiale.

Au-delà de ce doute, il y a un autre plus important. La thèse de Titmuss ne tenait pas compte de l'évolution technologique et industrielle. Aujourd'hui, les technologies de traitement du sang sont devenues plus sophistiquées et plus précises. On distingue, aujourd'hui, le sang total (celui fourni directement par les donneurs) et le sang traité industriellement (celui qui dérive du sang ou du plasma collecté qu'on traite dans les industries). Le premier se conserve moins (un mois) et le second se conserve longtemps (un an ou plus). Avec l'entrée de l'industrie dans le don du sang, et donc, de l'économie dans le gratuit, on observe les pays européens (bénévoles, à l'exception de l'Allemagne) exceller dans le sang total, alors qu'ils doivent importer le sang traité industriellement, plus cher, par ailleurs (des pays sans bénévolat). A la fin, « le bénévolat ne peut plus aussi

facilement qu'auparavant être présenté comme une bannière simple derrière laquelle les pays vertueux se rangeraient pour désigner ceux qui le seraient moins » (p.8). On observe dans tous les pays un système double, classé sous les noms de profit (le sang total) et non-profit (le plasma et produits dérivés).

En dépit des objections de Steiner (2001) et d'autres économistes sur la validité de la thèse selon laquelle, en matière de don du sang, le bénévolat l'emporterait sur le paiement, tout laisse à penser que ce cas reste particulier par rapport à d'innombrables expériences de don dans la vie sociale. Le même auteur commence par décrire la délicatesse de cette catégorie. Le don reste un concept de la vie de l'homme difficilement démontrable mathématiquement, comme chaque réalité de l'homme dans son enseigne de complexité. Avec Bruni (2006), je reste persuadé que le don, la gratuité, le réciprocité, ... restent des catégories sans lesquelles nos sociétés n'existeraient plus. Steiner (2001) lance un défi sur la fragilité de cette catégorie comme toutes les autres catégories humaines plus importantes. Les témoignages des entreprises de l'Économie de communion sont là pour démontrer l'importance de la catégorie de don même dans les activités entrepreneuriales de routine. Ne pas considérer cette catégorie serait un choix purement myope devant une réalité qui crève les yeux.

III. L'anthropologie qui fonde l'Économie de communion

Ce n'est donc pas vrai que l'homme est uniquement ce fameux *homo oeconomicus*, même s'il ne peut pas s'en passer. Il tend donc, si ce n'est pas tard, de sortir de ce cercle pervers dans lequel l'« économisme » moderne nous a embarqués. Ce dernier terme fut utilisé par Christian Laval (2007) dans son livre intitulé *L'homme économique* pour dénoncer le danger d'une certaine culture économique qui a dévié de ses principaux objectifs et qui ne connaît plus sa place dans la société en se présentant comme l'unique paramètre de vie sociale omniprésente dans tous les domaines. Il indique aussi que cet état de choses est caractérisé par ce que Polanyi (1944) appelle « fiction marchande ». Cette culture de « l'homme économique » réduit l'être humain et la société toute entière à la seule logique marchande, ce que contestent d'autres chercheurs dont les économistes de l'économie expérimentale, les sociologues économiques (Steiner, Granovetter, Polanyi, Mauss,...), les philosophes du « personnalisme » et surtout l'anthropologie de l'EdC. L'homme, pour l'Économie de communion, est avant tout **une « personne »**, pas un individu anonyme. Raison pour laquelle, il est important d'analyser d'abord ce concept et le courant l'incarne, avant d'entamer l'anthropologie de l'Économie de communion proprement dite. Après avoir décrit l'anthropologie de la « personne » et du « personnalisme », il s'en suivra l'établissement des analogies avec l'anthropologie relationnelle de l'EdC avant de conclure avec les principes fondateurs de l'EdC sur base de sa conception de l'être humain.

III.1. La notion de « personne » et le mouvement personnaliste

III.1.1. La notion de personne et brève historique

Le dictionnaire philosophique *Le garzantine Filosofia* (1999) indique que le terme « personne » dérive du latin « *persona* » qui originellement désignait un masque théâtral, puis devint synonyme de personnage. C'est la tradition stoïcienne qui pour la première fois utilise ce terme avec une signification d'un individu humain en tant qu'il a un rôle dans le monde que le destin lui a confié. Ce fut une première révolution de la personne dans l'histoire de la pensée grecque, avant celle encore plus radicale réalisée par le christianisme.

En effet, la pensée grecque avait horreur de l'individualité. L'homme antique est « aspiré par la cité et par la famille, soumis à un destin aveugle, sans nom, supérieur aux dieux mêmes. L'esclavage ne choque pas les plus hauts esprits de ces temps » (Mounier, 2001, p.). Les

philosophes antiques ne peuvent pas imaginer un seul instant l'existence singulière d'un individu. Platon croit que l'âme individuelle se réduit à la participation à la nature et à la cité. Pour lui comme pour Socrate, l'immortalité individuelle n'est qu'une chimère. Si Aristote croit en l'individualité, il n'ose pas croire qu'un dieu peut s'en intéresser, tellement il est loin. Plotin pense que l'individualité est due à une certaine faute originelle et que son salut c'est le retour à l'Un et à l'Intemporel. Et pourtant, les grecs avaient un grand respect envers l'être humain et à sa dignité.

Il est facilement imaginable quel a été le scandale suscité par le christianisme dans sa notion décisive de la personne, conçue à la fois comme corps et esprit. On peut résumer ce scandale en ces points: 1) le premier scandale du christianisme est celui d'affirmer la multiplicité des âmes au lieu d'une âme commune à tous les êtres humains (c'est ce que croyait toute la tradition grecque). Pour le christianisme, l'homme a été créé *ex nihilo* et pour un dessein éternel pour chaque personne. Averrhoès, plus tard, tentera de retourner à une âme commune pour toute l'humanité; 2) le christianisme s'insurge contre le traitement de l'individu humain comme participation à d'autres réalités générales (matières, idées,...) et affirme que l'individu est un tout indissociable dont l'unité prime sur la multiplicité; 3) pour le christianisme, il n'y a pas de chaos au-dessus de l'homme (pour les écraser), mais un Dieu personnel qui se soucie d'eux; 4) le christianisme croit que l'homme est appelé à changer « le cœur du cœur » (de la traduction du grec) pour changer le monde. Donc, le secret du cœur (l'intimité, l'intériorité) est inviolable. Seul Dieu le connaît et peut le juger; 5) la liberté est fondative de l'existence créée. Cela signifie que l'homme est responsable de son destin qu'il peut toujours refuser à volonté; 6) le christianisme affirme aussi l'unité de toute l'humanité du fait que tous les humains ont été créés à l'image de Dieu et sont tous membres du corps du Christ. Cette unité est à l'image de la Trinité où un Être suprême est en trois personnes qui dialoguent et en communion.

Les juristes romains utilisent le terme « personne » pour désigner un sujet de droit, en l'opposant par exemple à l'esclave. D'où l'opposition fondamentale entre les personnes et les choses. Le terme a été aussi utilisé en théologie dans le dogme de la Trinité pour désigner les trois hypostases du Dieu chrétien (Père, Fils, Saint-Esprit). Saint Thomas d'Aquin définit la personne comme « chaque individu dotée d'une nature rationnelle ». Cette dernière définition ne diffère pas de la définition désormais classique de personne telle que proposée par Boèce au Ve siècle de l'ère chrétienne qui l'indiquait comme « *rationalis naturae individua substantia* », c'est-à-dire que la personne est « une substance individuelle de nature rationnelle ».

Dans la pensée moderne, John Locke donne une signification spécifique identifiant la personne au « moi » ou conscience, sous l'aspect moral. Selon lui, la personne est constituée par l'identité qui se construit et se perpétue dans le temps grâce à la mémoire en continuité. C'est sur l'identité personnelle entendue en ces termes que se fonde la responsabilité. Kant dit que l'homme

est une personne du fait qu'il est porteur d'une loi morale et est capable d'être autonome, et pour cela, digne de « respect », doté de « dignité » et sans « prix ». Le respect absolu de la personne en soi et dans les autres est pour Kant le contenu même de son impératif catégorique qui dit ceci: « Agis de manière à ne jamais traiter l'humanité en toi et dans les autres uniquement comme un moyen, mais toujours comme fin ». En opposition à Kant, Hegel limite la signification du terme « personne » au sens juridique le désignant comme le détenteur des droits dans le secteur du droit privé. Par conséquent, selon toujours Hegel, en tant que personne, l'homme se trouve encore au niveau plus bas que « l'esprit objectif ». Au cours du XIXe siècle, le terme a été utilisé dans le langage psychologique, par exemple dans les expressions « le trouble, le dédoublement,..., de la personnalité).

Au XXe siècle, M. Scheler a défini la personne sur base de son « rapport avec le monde », de sa capacité d'agir sur lui et donc, le monde en « corrélation avec la personne ». C'est avec le personnalisme que ce terme occupe une place centrale.

Selon toujours le dictionnaire *Le garzantine Filosofia* (1999), le personnalisme est doctrine philosophique qui considère la personne comme principe ontologique fondamental. C'est Renouvier qui pour la première fois, en 1903, utilise ce terme pour désigner sa propre philosophie qui intervient pour contrecarrer l'avancée du panthéisme allemand et du positivisme naturaliste qui met en péril les acquis jusque-là obtenus concernant la dignité et la valeur de personne humaine. Le personnalisme de Renouvier a eu un écho surtout en Amérique du nord avec W.James, J.Royce et W.E. Hocking dans le cadre de la philosophie idéaliste et dans d'autres courants. Le courant qui intéresse notre recherche est celui qui s'est constitué contre Hegel, **l'existentialisme chrétien** représenté par Gabriel Marcel et N. Berdjaev, reprenant l'ancienne polémique kierkegaardienne, qui souligne l'individualité et la personnalité humaine. Deux lignes se dégagent: 1) **le personnalisme social** d'Emmanuel Mounier avec le mouvement lié à sa revue *Esprit* (fondée en 1932); 2) **le personnalisme ontologique** de Luigi Pareyson (philosophe italien).

Le personnalisme social promu par Mounier est caractérisé par la volonté de fondre l'instance personnaliste avec celle communautaire (en quelque sorte Kierkegaard et Marx). Au niveau politique, il s'est traduit en une conception qui chercherait à dépasser que ce soient les limites de l'individualisme qui isole la personne de la solidarité des autres, que ce soit le collectivisme qui réduit la personnalité à une pure unité numérique. Quant au personnalisme ontologique de Luigi Pareyson, le point de départ c'est la conception de l'existence comme coïncidence d'auto- et hétéro-relation. Il considère que l'ouverture ontologique de la personne à soi-même et à l'autre fait partie de l'essence de l'humain.

III.1.2. Les principales caractéristiques de la « personne »

Le mouvement personnaliste émerge donc dans un contexte où la notion de « personne » était négligée ou mise à mal. De plus, ses idées, principalement puisées dans ses origines chrétiennes perdaient de l'ampleur au vue de la crise spirituelle (religieuse) qui, avec la crise économique de 1929, secouait l'Occident.

La « personne » est très riche en contenu mais il pourrait être intéressant ne fut-ce que de tracer certaines de ses principales caractéristiques « Wary, 2007; Mounier, 2001):

-nature subsistante: la personne est une réalité distincte de la nature ou d'autres réalités, elle existe en soi et par soi (Cajetan, Suarez, Saint Thomas d'Aquin). C'est ce qui ressort du latin *persona* ou du grec *ὑποστασις*. L'idée principale en ce terme est la non dépendance de la personne à qui et à quoi que ce soit.

-nature individuée ou concrète: la personne est une réalité concrète, avec un nom et un prénom.

Elle est donc singulière, ne peut être noyée dans la masse anonyme d'individus. Christian Duquoc déclare: « Je possède en tant que personne, d'une manière singulière, une "nature humaine" qui, abstraitement parlant est universelle, mais qui concrètement devient une réalité singulière par la manière dont je la possède »¹²⁹.

-nature rationnelle: de la définition de personne par Boèce: « *rationalis naturae substantia individua* » (substance individuelle de nature rationnelle). Cette définition sera reprise par Saint Thomas d'Aquin¹³⁰. C'est la nature rationnelle qui différencie la personne d'autres créatures. Cette rationalité n'est pas exactement celle de la théorie économique dominante aujourd'hui, mais ce qui fait la personne en tant que corps et âme en même temps. La rationalité ici rappelle la raison (*λογος*), cette capacité de la personne à penser le « moi » et à posséder le « je ». Cette notion est souvent mise en corrélation avec la **liberté et la responsabilité** de la personne (Kant). La liberté signifie que la personne a les facultés de faire du bien mais aussi le mal. Mounier (2001) affirme qu'une liberté absolue n'est qu'un mythe et qu'elle dépend de la liberté des autres. Le même Mounier (2001, p. 89) affirme que la liberté inclue aussi la présence de la **souffrance** due à ce qu'il appellerait « néant » ou « mal » ou « l'être » de telle sorte qu'on peut se demander si c'est le mal qui domine. La réponse de Mounier est que ce n'est pas vrai que le mal domine puisque c'est la personne, du fait de sa liberté, qui décide d'y succomber ou non. La preuve en est que « une sorte de confiance joyeuse liée à l'expérience personnelle épanouie incline à la réponse optimiste ». La

129

DUQUOC, C., *Christologie*, Cerf, Paris, 1972, pp. 304-305.

130

Somme théologique Ia, q. 19, a 1

responsabilité souligne la capacité de l'homme à assumer le choix, bon ou mauvais qu'il fait.

-dignité de la personne: tout individu a une dignité en droit en tant que personne. Cette conception remonte de l'Ancien Testament où le Dieu unique est créateur de tous les hommes. La conséquence est que tous les hommes sont égaux en dignité et sont des frères (fraternité universelle). Kant le confirme dans son « impératif catégorique »: la personne a une dignité en soi comme personne. On parle, aujourd'hui, de **l'intégrité de la personne physique** et morale contre les violences systématiques, les traitements dégradants, les mutilations physiques ou mentales,..., de **l'inviolabilité** de la vie privée et du domicile et de la présomption d'innocence jusqu'à la preuve de la culpabilité. Tout cela est la conquête de la culture contemporaine (fruit d'une longue histoire) en matière de la personne humaine (cf. La charte des droits de l'homme, 1948, par exemple).

--un être de relation: la personne, créée à l'image de Dieu, n'est pas un être solitaire, mais de communion à l'image de la Trinité divine.

-la personnalité ne finit jamais de se construire. Ce n'est pas un donné, mais un devenir.

La notion de personne a connu beaucoup de succès quitte à figurer dans la « Déclaration universelle des droits de l'homme » (1948)¹³¹. Ne fut-ce que dans son préambule, on peut lire les termes comme: « Considérant la reconnaissance de la dignité inhérente à tous les membres de la famille humaine (...) dans la dignité, de la dignité et de la valeur de la personne humaine.... ». L'article 1 est encore plus explicite: « Tous les êtres humains naissent libres et égaux en dignité et en droits ». Ils sont doués de raison et de conscience et doivent agir les uns envers les autres dans un esprit de fraternité. On peut donc affirmer que la notion « personne » d'origine chrétienne est devenue peu à peu la référence commune importante à la culture contemporaine même si son respect reste à désirer. Les termes « respect de la dignité de la personne humaine », « atteinte contre les droits de l'homme », liberté, inviolabilité de la personne humaine,..., très courants dans le langage politique, bioéthique et journalistique, ressortent de la notion de « personne ». C'est dans cette ligne que s'insèrent les propositions du projet Edc, convaincu que les individus auxquels il a à faire sont avant tout des personnes.

131

« Déclaration universelle des droits de l'homme » [en ligne]. Disponible sur: « <http://www.un.org/fr/documents/udhr/> » (consulté le 14 juin 2012).

III.2.L'anthropologie relationnelle de l'EdC

III.2.1. Distances de l'anthropologie relationnelle de l'Économie de communion par rapport au néo-contractualisme rawlsien

De la vie et la pratique de l'EdC ont émergé des codes culturels qui peuvent dialoguer avec la théorie rawlsienne notamment en ce qui concerne ses deux contradictions relevées précédemment: sur le problème des exclus et de la justice globale. Tout en tenant compte de ses distances avec la tradition contractualiste, il sera question, dans ce paragraphe, d'analyser l'œuvre des entreprises qui adhèrent aux convictions de l'Économie de communion ainsi que la pratique quotidienne de ses organisations engagées de par le monde aux côtés de l'humanité dans ses différences, avec les lunettes du néo-contractualisme rawlsien avec ses forces et ses faiblesses, dans le but de mieux déceler sa nouveauté.

À la question de savoir « qui est l'homme? », l'Économie de communion, avant de formuler une définition par les mots, enverrait le curieux vers les réalisations pratiques effectuées dans le cadre de son projet et de ses organisations depuis qu'elle a vu le jour jusqu'au moment actuel. Certainement que les caractéristiques qui émergent de ses activités définiraient mieux l'homme qu'elle sert, qu'elle côtoie et avec qui elle est en communion dans toutes les circonstances de la vie, heureuses comme malheureuses.

Avant de définir l'anthropologie de l'Économie de communion, il convient de rappeler que ce projet naît à l'intérieur du mouvement Focolari chrétien qui a vu le jour durant les péripéties de la deuxième guerre mondiale. Ses fondateurs, Chiara Lubich et ses premiers compagnons, ont commencé par les activités caritatives notamment en aidant les victimes et les pauvres produits par cette guerre féroce dans leurs besoins d'abord matériels: nourriture, vêtement, le toit. Il se dégage la première caractéristique de l'homme selon l'EdC: **la vulnérabilité**. La particularité de l'EdC réside en la considération que la vulnérabilité, la douleur, la misère, ne sont pas seulement des maux à éviter mais des occasions pour rétablir des relations non seulement des relations d'aide mais des relations tout court, des relations entre les humains. D'où, la deuxième caractéristique: l'homme, selon l'EdC, est **un être de relation**. L'EdC est convaincue que la misère de l'homme est d'abord la pauvreté de relation produite par « les relations brisées », raison pour laquelle les bénéfices que les entreprises EdC donnent aux pauvres ne peuvent pas être vus comme une forme philanthropique ou de bienveillance mais comme un moyen pour rétablir les relations brisées. La réciprocité caractérise une relation qui respecte l'homme dans sa dignité, sinon, même l'aide risquerait de se transformer en don empoisonné qui ferait du destinataire un subordonné inférieur du bienfaiteur. C'est ainsi la

première aide aux pauvres c'est d'abord la présence, la proximité, la réciprocité et l'offre d'une possibilité de leur faire sentir membres d'une grande communauté humaine. De cette pratique de l'EdC, on voit bien que, contrairement au néo-contractualisme rawlsien, il ne doit y avoir des « exclus » et que la redistribution de la richesse doit aller au-delà des frontières nationales.

1) l'agent moral: ontologie relationnelle

L'Économie de communion se démarque du néo-contractualisme rawlsien d'abord par sa conception de l'agent moral. Si pour ce dernier, les agents moraux sont des individus auto-intéressés, autonomes, guidés par le *conatus sese conservandi* et unis par la peur de se faire mutuellement assassinés, l'anthropologie de l'Économie de communion considère les sujets comme **des personnes**, c'est-à-dire des êtres pour lesquels la relation assume un caractère ontologique. Pareyson illustre bien ce concept en identifiant l'homme à la relation même: « l'homme est une relation, non pas dans le sens qu'il est en relation avec, ou qu'il entretient une relation avec; l'homme est une relation, plus spécifiquement une relation avec l'être (ontologique), avec l'autre »¹³². Par là, il est évident que l'homme est vu comme un être social par essence. Il ne l'est pas pour des intérêts personnels et la relation n'est pas le prix à payer pour bénéficier d'une considération sociale, mais c'est la manière d'être homme par nature. Contrairement à « l'indifférence réciproque » qui caractérise le lien social dans la tradition contractualiste, on a à faire, dans la conception de l'EdC, à une vision de rapports humains centrés sur la valeur intrinsèque de la relation.

En plus, si la tradition contractualiste, en centrant le rapport humain sur l'intérêt réciproque, vise l'autonomie et l'indépendance de l'agent par rapport aux autres humains (la liberté moderne qui rime avec l'individualisme), l'anthropologie de l'EdC souligne que le rapport entre les humains est motivé par leur nature caractérisée par la dépendance réciproque et la vulnérabilité. Il faut souligner, ici, que le projet d'Économie de communion soutient l'autonomie et l'indépendance de l'individu en tant que personne individuelle (individualité) dans le sens de l'identité séparée de celle des autres avec un nom, un prénom et une histoire personnels. L'Économie de communion n'a donc rien contre la liberté et l'émancipation réclamées par l'homme moderne qui voulait en finir avec l'anéantissement de l'individu par la société médiévale sous forte influence de l'Église catholique et de pratiques féodales. D'ailleurs, l'Économie de communion considère cette liberté comme une pré-condition pour un échange digne de ce nom, mais dénonce cette liberté qui conduit l'individu au repli vers soi-même dans un esprit d'auto-suffisance. L'Économie de communion souscrit l'affirmation d'Alasdair MacIntyre: « La vulnérabilité (...) et la dépendance dans leurs manifestations liées semblent tellement évidentes qu'on peut penser qu'il ne soit possible de donner

132

PAREYSON, L., *L'ontologia della libertà*, Einaudi, Turin, 1995, p. 23.

une explication crédible de la condition humaine sans reconnaître la centralité de leur rôle »¹³³. La condition humaine est donc, selon l'économie de communion, une condition de vulnérabilité, de besoin d'assistance d'autrui, de dépendance permanente ou temporaire de l'autre. Si « [dans] l'histoire de la philosophie occidentale (...) le souffrant, le malade ou le handicapé trouvent place dans les pages d'un livre de la philosophie morale, (c'est) uniquement et toujours en veste d'un possible objet de bienveillance de la part des vrais agents moraux »¹³⁴, l'Économie de communion considère les pauvres, les personnes défavorisées, les indigents, non pas comme objet de bienveillance, mais comme des protagonistes et membres à part entière d'une large communauté humaine fondée sur la réciprocité. Cette communauté est guidée par la règle d'or, dans sa version « positive » très différente de celle « négative ». La règle d'or négative dit qu'il ne faut pas faire aux autres ce que tu ne voudrais pas que les autres fassent pour toi. C'est l'expression antique et diffuse dans toutes les communautés et qui fonde une vie sociale ordonnée basée sur une justice symétrique basée sur le principe de « ne pas nuire les uns aux autres ». Cette règle est bien présente aussi chez Rawls à travers l'intégration de l'impératif kantien quand il considère que le contrat, une fois souscrit, devient contraignant pour tous. Ainsi, on respecte le contrat puisqu'on ne veut pas que les autres le violent. C'est une sorte d'auto-défense les uns contre les autres. La règle d'or positive, « Fais aux autres ce que tu voudrais que les autres fassent pour toi », a quelque chose de plus originale. Il faut d'abord souligner que c'est une expression très récente par rapport à la première et date du début du christianisme et elle est inscrite dans l'Évangile de Matthieu (Matthieu 7, 12). En cette règle, il y a aussi l'idée d'une justice symétrique, mais il y a plus l'attitude d'ouverture que d'auto-défense. Faire aux autres ce que tu voudrais que les autres fassent pour toi signifie reconnaître la condition de besoin, de dépendance et de vulnérabilité de chaque personne envers ses semblables. Le support sur lequel se base la règle d'or positive n'est donc pas la sanction mais le besoin d'assistance, l'aide réciproque, le besoin de donner entendu comme complément du besoin de recevoir (réciprocité).

Dans le même ordre d'idée, l'Économie de communion préfère le terme « pacte » au terme « contrat ». En effet, le contrat se fait entre des individus mutuellement indifférents, capables de se procurer réciproquement des bénéfices même quand il y a une méfiance de fond. Le pacte, par contre, vient d'une confiance mutuelle et sa raison d'être ne se trouve pas dans l'intérêt réciproque mais dans l'acceptation et la reconnaissance de sa propre vulnérabilité.

133

MACINTYRE, A., *Animali razionali dipendenti*, Vita e pensiero, Milan, 2001, p.4.

134

MACINTYRE, A., *Idem*, p.5.

III.2.2. L'anthropologie personaliste et celle de l'Économie de communion défendent la même idée de la personne

De ce qui précède, il est maintenant plus aisé de comparer l'homme décrit par le courant personaliste (surtout celui de Mounier et Pareyson) et celui qui se dégage de la pratique de tous les jours dans le projet d'Économie de communion et des organisations qui adhèrent à ses convictions. À première vue, il semble que les deux anthropologies, non seulement présentent des analogies qui ne trompent pas, mais aussi l'anthropologie de l'Économie de communion semble s'inspirer de la pensée personaliste. En effet, une étude rapprochée des idées et comportements produits et véhiculés par l'expérience du projet d'Économie de communion dès sa naissance orienterait un observateur avisé vers la pensée du mouvement personaliste, tellement les analogies sont nombreuses. Il y a des ressemblances quant au contexte d'émergence, aux objectifs visés même si les deux mouvements insistent sur deux camps différents (la philosophie pour le personalisme et les sciences économiques et sociales pour le projet Économie de communion), à la vision de l'homme (substance en soi, liberté, individualité,, rationalité « limitée » plus proche de celle de Simon), relationalité ontologique du fait de sa vulnérabilité et de la fraternité universelle, pour ne citer que celles-ci.

En effet, le mouvement personaliste émerge dans les années 1930 tandis que la crise économique de 1929 bat son plein, à la surprise de tout le monde, puisqu'on avait cru que l'essor enregistré en fin du XIXe siècle n'aurait pas eu de fin. Le personalisme tente de donner sa contribution de réponse face aux questions de savoir comment lire cette crise qui est, selon ce mouvement, à la fois économique et morale. C'est une crise spirituelle puisque l'animal raisonnable qui avait vaincu les passions avec sa raison qu'avait cru réaliser la modernité s'est avéré une utopie, une fiction. Voici que cette sûreté fictive a subi trois coups durs qui ont bouleversé d'anciennes harmonies: 1) des harmonies économiques, Marx révèle la lutte de classes; 2) des harmonies psychologiques, Freud révèle la force des instincts; 3) Nietzsche et Dostoïevsky annonçaient le nihilisme européen, une philosophie de la négation de la valeur même de l'existence humaine. Ce nihilisme, selon Mounier (2001), s'est traduit en refus d'anciennes croyances qui perdaient déjà leur influence à savoir la foi chrétienne, la religion de la science, de la raison ou du devoir. On ne sait plus qui est l'homme, c'est le désespoir et la désorientation. Ce n'est pas seulement une crise spirituelle, mais ce sont toutes les structures qui sont en crise: une économie affolée, une science qui continue sa course impassible, redistribue les richesses et bouleverse les forces, les classes sociales qui se disloquent, la politique qui tâtonne, les guerres qui se succèdent,...Le mouvement personaliste se lève pour défendre la personne contre les réductions à elle infligées par une économie rationnelle qui avait pris le dessus dans tous les camps oubliant ce pour quoi l'économie

avait été inventée: pour servir l'homme. Mounier (2001) s'insurge contre le fameux homme économique ou cette conception qui affirme le primat (l'exclusivité) de l'économique sur tout autre chose. « L'homme, qui a commencé à devenir politiquement sujet avec la démocratie libérale, reste généralement objet sur le plan de l'existence économique. La puissance anonyme de l'argent, son privilège dans la distribution du profit et des avantages de ce monde, durcissent les classes et y aliènent l'homme réel » (Mounier, 2001, p.106). Cette lecture est la même que celle de Marx.

L'Économie de communion émerge également dans un contexte de crise. Les années 1990 sont les années d'euphorie de l'économie financière, mais le monde tremble encore à cause des effets de la crise de la dette mexicaine de 1982, qui rappelle la période qui débuta en 1873 avec le *krach* des bourses de Berlin et de Vienne et qui versa dans les crises du début du XXe siècle, quand le personnalisme émergea. Il venait de passer deux ans que le mur de Berlin s'était écroulé marquant la chute d'une idéologie politique et économique, le communisme et la réinvention du capitalisme resté unique. La crise spirituelle décrite par Mounier continue son cours et l'homme se cherche et se perd de nouveau. Ainsi, l'Économie de communion vient contribuer pour surmonter ces crises en rendant de nouveau l'économie un instrument pour le bien-être de la personne.

L'anthropologie du personnalisme et de l'Économie est basée sur la notion de « personne ». L'homme est pour les deux mouvements une « personne » entendue comme « substance » c'est-à-dire comme une réalité qui existe en soi dans sa singularité et ne dépendant pas d'autres réalités. Cela implique une dignité intrinsèque de la personne du fait même qu'elle est personne. En plus la personne est sacrée et inviolable. La personne rappelle aussi « l'individualité » qui rime avec la liberté et la responsabilité. Un individu qui se sent tel non inféodé aux forces de la cité ou de la famille, capable de décider librement ce qu'il se sent de faire dans les limites de la liberté des autres tout en assumant la responsabilité de son choix quoiqu'il soit, bon ou mauvais. L'être personnel a une rationalité différente de celle de la théorie économique. En effet, elle réside dans la capacité de l'homme de se penser lui-même comme un « je ». Ce n'est pas une rationalité omnisciente mais imparfaite, très proche ou identique à la rationalité limitée de Simon¹³⁵. Si la personne a une individualité qui lui est appropriée, elle n'est pas individualiste (comme l'homme rationnel de la théorie économique) mais ontologiquement relationnelle (Pareyson, 1995). La dimension relationnelle a fortement origine dans le christianisme où la Sainte Trinité est formée de trois Personnes en relation d'amour permanent. Le Dieu chrétien a créé l'homme en son image et de ce

135

Luigino Bruni (2006, pp. 91- 96) soutient que, loin de maximiser son bien-être, l'homme fait toujours un calcul erroné sur son bonheur et cela veut dire que l'homme est substantiellement irrationnel. Se référant sur la théorie de Tibor Scitovsky (1976) qui distingue les biens de « *comfort* » (ces biens qui donnent les stimulations immédiates mais dont la satisfaction ne dure pas dans le temps: par exemple, une paire de chaussures) des biens de « *créativité* » (dont l'utilité marginale augmente au fur et à mesure qu'on les consomme: par exemple, les biens culturels et les biens relationnels). Les individus font des calculs erronés, selon Scitovsky, puisqu'ils sont confondus par les biens de *comfort* qui se présentent sous la veste de biens de *créativité* et vice-versa à cause des conditionnements du marché.

fait, tous les hommes sont des frères (fraternité universelle) et forment une communauté humaine universelle.

Conclusion

Les représentants de jeunes de tous les coins du monde réunis à Saint Paul (Brésil) en mai 2011 à l'occasion de l'anniversaire des vingt ans depuis la fondation du projet d'Économie de communion, dans leur message au monde, réclament que l'économie se penche enfin sur le troisième exclu qu'est la fraternité et émettent un grand souhait que le prochain anniversaire des vingt ans (c'est-à-dire, en 2031) soit célébré dans un monde où l'économie soit de communion pour tous¹³⁶. Bien, ils ont encore du pain sur la planche.

Toutefois, il faut admettre que la réflexion de l'Économie de communion sur la fraternité est tout de même cohérente et aussi courageuse dans un système économique qui met tout en avant sauf la fraternité. La thèse de l'Économie de communion apparaît donc que, si nous sommes dans une situation de crise économique (qui est essentiellement une crise de relations et donc, crise anthropologique, selon l'Économie de communion) et nous ne voyons pas comment la résoudre, c'est parce que l'économie a oublié les principes de réciprocité/gratuité et fraternité et dans ses théories et dans les faits. Cela est dû à une anthropologie déformée par la modernité dans le seul but d'appliquer la théorie du choix rationnel dépourvu de toute réalité empirique (d'ailleurs désavouée par l'économie expérimentale et comportementale, par les recherches sociologiques et philosophiques) qu'on a voulu généraliser à tous les domaines de la vie humaine.

Si cela est vrai, l'appel de l'Économie de communion serait de retourner à la personne (qui n'est pas du tout l'agent rationnel ou, à la limite l'est de façon limitée) et à ses besoins qui ont toujours à faire avec la relationalité. Quand l'économie comprendra qu'elle a été inventée par et pour l'homme, diminueront les anxiétés dont est victime l'agent économique « réel » (par opposition à l'agent « fictif » connu sous le nom d'*homo oeconomicus*).

¹³⁶ FERRUCCI, A., « Messaggio da San Paolo al mondo ». Che l'economia de 2031 sia di comunione per noi e per tutti [en ligne]. Disponible sur: « <http://www.edc-online.org/it/component/content/article/19-moduli/1656-messaggio-dei-giovani-qda-san-paolo-al-mondoq.html> » (consulté le 22 juin 2012).

Chapitre IV

La crise du capitalisme financiarisé et la gestion du post-fordisme : contribution de l'Économie de communion

L'histoire économique a été, en grande partie, une histoire de crise financière, depuis le début du capitalisme financier, dans les premières décennies des années 1900. Carmen Reinhart et Kenneth Rogoff (2008) dénombrent bien dix-huit crises financières qui ont secoué les pays développés entre la Seconde Guerre mondiale et la crise de 2007, apparemment sans aucune ou avec peu de différence. Mais chaque crise suscitait des réactions de la part des pouvoirs publics et des économistes pour conjurer le problème. Celle de 1929, par exemple, a vu Keynes militer en faveur des accords de Breton Woods qui ont calmé le jeu de la finance pendant plus de 30 ans. Le secret pour cette accalmie, consiste, selon Orléan (2009), en l'instauration d'un système de cloisonnement qui classait les produits financiers selon leurs spécificités, permettant, ainsi, de contrôler la liquidité qui devait rester à la hauteur de l'économie réelle.

Dans les années 1970, l'économie a connue une révolution bouleversante : le capitalisme financiarisé se mondialise, dans le but de créer une liquidité mondiale accessible pour tous les investisseurs qui en avaient les moyens. Dans cette optique, on procéda à la titrisation de crédits bancaires en créant des produits structurés. Désormais la finance mondiale est interconnectée. Cette élément qu'on croyait une force s'est, par la suite révélée une faiblesse. En effet, la crise des *subprimes* états-unis dans le marché immobilier de juillet 2007 s'est révélée une crise de la finance mondiale dont l'ampleur a été dévastatrice et les conséquences s'observent encore aujourd'hui, sans que personne ne prétende d'en diagnostiquer le remède sans équivoque.

Cette dernière crise financière, qui est devenue une crise de l'économie réelle dans ces dernières années, constitue une gifle parmi tant d'autres aux fondamentaux de l'économie qui ont eu l'illusion de vouloir créer un capitalisme financier en vue d'assurer finalement la stabilité du système financier. Ils se disaient, en effet, que « la titrisation aurait dû accroître la stabilité du système financier » (Orléan, 2009, p.80). On a observé, au contraire, que la diversification des risques avec la titrisation, supposée bénéfique, a contribué à la diffusion rapide de la crise à l'échelle mondiale. Cette crise financière met en question les catégories du libéralisme économique. A en croire, Alan Greenspan¹³⁷ qui « reconnaît publiquement que la crise actuelle porte un démenti aux thèses libérales dans ce qu'elles ont de plus fondamental, l'aptitude supposée de l'intérêt privé à

¹³⁷ Alan Greenspan est un grand économiste américain, qui, au moment de la double bulle dans le marché immobilier états-unien, était président de la banque centrale des Etats-Unis, la *Federal Reserve* (1987- 2006). Il niera, tout le temps qu'il occupera cette fonction, l'existence d'une bulle mais aussi la possibilité d'une chute des prix de l'immobilier. Ce n'est qu'après l'explosion de la crise de 2007 qu'il reconnaîtra son erreur.

construire des médiations financières efficaces » (Orléan, 2009, p.14).

Pourtant, tout le monde, même les non économistes de renom devait s'y attendre qu'un système financier non réglementé devait un jour exploser et conduire à la crise. Keynes, dans les années 1930, avait déjà averti que « l'économie capitaliste était en train de mûrir radicalement, grâce à la venue de la finance, une mutation qui aurait déterminé une fragilité structurelle de notre système sociale et économique » (Bruni, 2009, p.4). Keynes avertissait ce risque dans « le rôle central de la psychologie et des *animal spirits* des personnes, qui rendaient l'économie entière profondément instable parce qu'en proie des humeurs, souvent irrationnels, des agents économiques (entrepreneurs, investisseur, familles,...) » (*Ibidem*, p.4). L'avertissement de Keynes n'a pas servi à éviter deux des grandes crises avant celle de 2007 : la crise financière mexicaine en 1994 et celle asiatique en 1997.

Pour Luigino Bruni (2009) , il n'y a rien de nouveau. En effet, pour lui, ce que nous vivons comme crise financière « n'est pas une exception », mais « une règle ». Orléan (2009), lui aussi, semble abonder dans le même sens, quand il dit que « la crise des *subprimes* est dans principe d'un très grand classicisme : une bulle immobilière associée à une bulle du crédit. L'histoire financière nous en a fourni de nombreux exemples. On sait qu'un tel mélange est explosif. Il conduit à des crises bancaires majeures » (p. 9). Michael Bordo (2007) affirme que c'est toujours « la même vieille histoire, seules les joueurs ont changé ».

Ce qui suscite plus d'une question : comment se fait-il qu'un phénomène connu de tous ait échappé à la vigilance des grands économistes et des institutions régulatrices pour causer une crise d'une telle proportion ? Quelque chose doit ne pas avoir fonctionné ou c'est, carrément, tout le système qui ne fonctionne pas. Cinq ans après la chute catastrophique des prix de l'immobilier aux États-Unis qui a déclenché la crise financière devenue mondiale, bien des questions persistent sans réponse satisfaisante.

Ce chapitre a pour objectif de comprendre les causes et l'ampleur de la crise financière de 2007, afin d'en faire une idée sur les enjeux de la financiarisation du capitalisme en cours depuis les années 1970. Cela permettra d'en relever les points critiques qu'on confrontera avec les idées de l'économie civile en général, et de l'Économie de communion en particulier. Cette confrontation devra déterminer si oui ou non les points de vue de l'Économie civile et de l'Économie de Communion peuvent constituer un remède aux limites du capitalisme financiarisé aujourd'hui en crise. Sur ce point, il est intéressant que la demande d'une nouvelle gouvernance du capitalisme a été faite, en premier lieu par la conscience civile globale, dans les années 1990 (Bruni, 2009).

I. La double bulle et l'aveuglement au désastre

La crise financière de 2007 est causée par une double bulle dans le marché états-unien de l'immobilier, avant de se propager dans le monde entier, surtout dans la période entre 2000 et 2007. Il s'agit d'une bulle immobilière et une bulle du crédit, un mélange que les économistes connaissent bien comme étant à l'origine des crises financières graves. Malgré cette évidence, cette dernière crise a pris tout le monde de surprise, tellement l'euphorie était grande grâce aux prix qui ne cessaient de grimper occasionnant des intérêts colossaux, et pour les prêteurs, et pour les emprunteurs. Pourquoi personne n'y a pris garde alors que la toxicité certaine était connue par tous ?

I.1. La notion de bulle et comment elle se manifeste

Il n'existe pas une définition unique et sans équivoque de la notion de bulle. En général, en économie financière, on parle de bulle spéculative. Se référant à l'article de Ninet (2004), quatre ans avant l'explosion de la crise des *subprimes* de l'immobilier états-unien, il y a fondamentalement trois manières de concevoir une bulle financière. En premier lieu, une bulle peut être considérée « comme une phase pendant laquelle les prix négociés s'affranchissent de leurs relations habituelles avec les données économiques et s'inscrivent dans une tendance fortement haussière autonome » (p. 3). Cette définition est du point de vue factuel. On a, en deuxième lieu, une définition correspondant aux bulles rationnelles, celles basées sur les anticipations auto-réalisatrices selon le sens proposé par Blanchard (1979). Selon cette dernière acception, une bulle est « une période pendant laquelle les rendements attendus des actifs sont de plus en plus déterminés par la *plus value* de revente espérée et de moins en moins par les revenus naturels, dividendes et coupons, dont le taux de rendement diminue à mesure que le prix s'élève » (*Ibidem*). On retrouve, dans cette définition, les idées de « convention d'évaluation » et de « mimétisme », éléments importants dans l'approche cognitive des comportements de marché (à partir de Keynes jusqu'à Orléan). Par exemple, ce que Keynes (1936) désigne par « optimisme spontanée » (lié à la nature humaine), semble bien illustrer l'idée des « rendements attendus des actifs » ou « anticipations » de cette définition. En effet, Keynes (1936) affirme : « Outre l'instabilité due à la spéculation, il y a une autre instabilité due à la nature de l'humaine, qui fait qu'une large partie de nos activités dépende de l'optimisme spontané et non pas des attentes mathématiques. (...) [Nos activités] sont le résultat d'*animal spirits* ».

La troisième définition entend la bulle comme « une phase où le « *leverage* », c'est-à-dire l'acquisition à crédit d'actifs risqués, augmente de façon démesurée, accentuant le caractère de verticalité de la hausse comme de la baisse ultérieure des prix » (*Ibidem*). Cette dernière définition

rejoint le point de vue développé par Minsky au sujet du rôle majeure de l'endettement dans cycles économiques et boursiers dans la période d'euphorie. On observe une dégradation progressive des exigences des créanciers et un resserrement des conditions prêtesuses. On trouve aussi cet aspect chez Orléan (2009).

De la notion de bulle financière, en général, on rejoint la notion de bulle immobilière, en particulier, le cas central de ce chapitre. Selon toujours Ninet (2004, p.4) :

« une bulle immobilière se forme lorsque la hausse du prix du mètre carré se déconnecte de celle des revenus des ménages et qu'elle repose sur un endettement croissant, rapporté soit à ces mêmes revenus, soit à la valeur globale des biens eux-mêmes. La bulle est d'autant plus caractérisée qu'elle ne s'accompagne pas d'une hausse simultanée de même ordre des loyers, entraînant la baisse, au moins temporaire, du rendement locatif (situation caractérisant le marché américain fin 2003). »

Les caractéristiques sont les mêmes quel que soit le type de bulle. Les éléments récurrents qui caractérisent une bulle sont : les contributions indissociables du mimétisme et de l'abondance du crédit ; l'incapacité des mécanismes de marchés de rééquilibrer le système (comme c'est le cas pour le marchés des biens ordinaires) ; la hausse des prix qui se nourrit d'elle-même entraîne le grossissement de la bulle jusqu'à sa rupture. C'est exactement ce qui s'est passé aux États-Unis, dans la période précédente la crise 2007, dans le système immobilier.

Les définitions proposées par Ninet (2004) sont d'une grande importance aussi parce qu'elles confirment les convictions selon lesquelles ce qui s'est passé en mi-2007 n'était pas du tout inconnu des économistes. Cette crise revêt d'une systématité et d'un classicisme impressionnants et sans équivoque. Ce dont on n'avait pas l'idée exacte, c'était son ampleur qui a été sans égale de l'histoire financière (la mondialisation y est pour beaucoup).

La crise financière de 2007, dont la principale cause est la double bulle (immobilière et du crédit), renferme toutes les caractéristiques des trois définitions proposées par Ninet (2004). En effet, la tendance haussière simultanée des prix de l'immobilier et le laxisme des instances de crédit (première définition), la psychose des anticipations de gains (deuxième définition) et l'augmentation démesurée d'acquisitions des crédits risqués (des *subprimes*, pour cette dernière crise) sont tous présents comme causes de l'explosion de la crise financière de 2007.

I.2. Les premiers dysfonctionnements du marché immobilier étas-unien

I.2.1. La bulle immobilière dans les années 2000

Dans la période allant de 2000 à 2007, on observe une hausse inhabituelle des prix de l'immobilier dans plusieurs pays. Aglietta (2007, p.118) en donne quelques chiffres. En effet, selon ce dernier, cette période a vu le taux de croissance des prix cumulé, aux États-Unis, au Royaume-Uni, en Espagne et en France, respectivement de 171%, 211%, 189 % et 139%¹³⁸. On peut déjà constater une bulle beaucoup plus forte dans le monde anglo-saxon qu'ailleurs, à l'exception de l'Espagne. L'ampleur est telle que *The Economist* la décrit « la plus grande bulle financière de toute l'histoire »¹³⁹ et l'estime à 30 trillions¹⁴⁰ de dollars, une valeur équivalente « à la valeur ajoutée produite en un an par tous les pays développés » (Orléans, 2009, p.18). Aux États-Unis, cette tendance de hausse démesurée des prix ne date pas de 2000. On l'observe depuis les années 1997 et jamais une telle augmentation n'avait été observée. Entre 1996 et 2006, la hausse des prix de l'immobilier a été constante, à marge de 4 % en moyenne.

Une telle hausse de prix, pourtant, n'a pas découragé la demande de l'immobilier. C'est là une première anomalie des marchés financiers par rapports au marchés concurrentiels normaux (des biens ordinaires). En effet, la demande n'a cessé d'augmenter. Ainsi, donc, le nombre d'acheteurs de logements pour des fins spéculatives, entre 2000 et 2006, n'a cessé d'augmenter, atteignant son sommet entre 2004 et 2006. En 2005, ces acheteurs représentaient 27,70% sur le marché immobilier étas-unien, selon la *National Association of Realtors* (Association nationale des promoteurs immobilier), alors qu'avant il dépassent très rarement 10%.

Une anomalie, donc, par rapport au marchés des biens ordinaires, selon la théorie économique en vigueur. Ce qui laisse perplexe la prétention que les fondamentaux défendent au sujet de l'efficience des mécanismes des prix. Une question reste en suspens : comment le mécanisme d'autorégulation concurrentielle n'a pas fonctionné dans le secteur immobilier américain ? Autrement dit, pourquoi la hausse vertigineuse des prix de l'immobilier n'a pas découragé les consommateurs (la demande), qui au lieu de baisser n'a cessé de croître ? Quelque chose n'a pas fonctionné ? Orléan (2009) n'y va pas par quatre chemins et sa réponse est double : c'est parce que le bien immobilier est devenu synonyme d'actif financier et, en tant que tel, le marché immobilier est inapte à produire par lui-même sa régulation.

¹³⁸ AGLIETTA, M., *Macroéconomie financière*, LaDécouverte, « Repères », Paris, 2008, p. 118 (d'après *The Economist*, 15 septembre 2007).

¹³⁹ *The Economist*, 15 septembre 2007, p.92.

¹⁴⁰ Soit 30 000 milliards de dollars, selon les conventions états-uniennes.

À propos de la première réponse, justement, l'immobilier n'est pas seulement un bien ordinaire, recherché pour son utilité intrinsèque (le besoin d'habitation), mais aussi, il est assimilé (et surtout, dans les années 2000) à un actif financier, recherché pour son rendement (et Dieu seul sait combien exorbitant pendant cette période-là). Il y a eu, selon le même auteur, « irruption du **rendement** parmi les motifs de l'achat d'un bien qui devrait être ordinaire, qui a modifié « la nature de la relation qui lie le bien aux acheteurs ». On peut dire qu'il y a eu interférence de motifs qui a fait que le bien ordinaire (l'immobilier) soit devenu un actif financier, le rendement ayant pris le dessus par rapport sur l'utilité que constitue le logement en soi. Il n'est pas sans fondement de conclure, avec Luigino Bruni (2009), que la dernière crise financière a à faire avec l'éthique, véhiculée par la théorie économique contemporaine, de « l'amour [exagéré] de l'argent » et « l'accumulation [effrénée] de la richesse » comme fin en soi qui ont caractérisé l'homme moderne et contemporain. Pour lui, « la crise économique actuelle montre que l'éthique économique fondé sur l'amour de l'argent et sur un bien public fruit de l'avidité individuelle, ne fonctionne pas et doit être profondément repensée » (Bruni, 2009, p. 2).

Concernant la deuxième réponse, sur l'inaptitude des marchés financier à l'autorégulation, qui est la thèse fondamentale d'André Orléan sur le thème, on touche le nœud du problème financier de toujours. Autrement dit,

L'augmentation des prix en même temps que l'augmentation de la demande dans marché de l'immobilier américain provoquent des bulles spéculatives sans précédents. Ces dernières se forment, c'est désormais classique sur les marchés financiers, quand « l'augmentation des prix provoque une forte rentabilité, accroît l'attractivité de l'actif et et renforce la demande, ce qui, en retour, fait pression à la hausse des prix » (*Ibidem*, p.19). Cet économiste parle, à ce propos de « cycle auto-entretenu d'augmentation des prix », un cycle « pas mécanique ou automatique », mais dépendant de l'anticipation selon laquelle la hausse des prix observée hier continuera à l'avenir » (pp. 19-20).

1.2.1. La bulle du crédit qui amplifie l'euphorie spéculative

Plus grave encore, le marché du crédit (les professionnels des finances), loin de se comporter comme régulateur, a « contribué activement à l'euphorie spéculative. (...) Sans un crédit facile à obtenir, à bas taux et émis en grande quantité, la bulle immobilière n'aurait pu atteindre l'ampleur qui fut la sienne » (Orléan, *Ibidem*, p. 22). À cet effet, Martin Feldstein déclare : « Où ailleurs un ménage moyen états-unien aurait-il pu trouver un actif s'appréciant au rythme de 9% l'an, alors même qu'il peut en financer l'achat à 80% par un crédit hypothécaire avec un taux

d'intérêt de 6% déductible des impôts, ce qui signifie un rendement annuel de plus de 25% ? »¹⁴¹. La bulle de crédits concerne particulièrement les crédits dits *subprime*. Cependant, pour qu'on puisse parler d'une bulle de crédits, en référence avec ce qui s'est passé entre 2001 et 2007, trois éléments doivent s'observer, à savoir : 1) l'explosion du volume du crédit ; 2) l'ampleur de la dégradation de la qualité du crédit ; 3) et de la baisse des *spreads* (écarts entre le prix du crédit (ou taux d'intérêt) et l'ampleur du risque).

Il manque une définition unique des crédits *subprimes*, ce qui a des répercussions sur l'interprétation de certains faits, expliquant certains écarts statistiques. Toutefois, le diagnostic d'ensemble reste intact. L'AMF (Autorité des mécanismes financiers, un organisme public français de régulation financière) définit un crédit *subprime* comme « un crédit hypothécaire consenti à des emprunteurs présentant un niveau de risque supérieur à celui de l'emprunteur traditionnel, soit du fait d'une incapacité à gérer leurs finances personnelles, soit parce que leur capacité de remboursement a été compromise par des événements adverses »¹⁴². L'agence de notation Moody's, quant à elle, désigne l'emprunteur *subprime* comme un emprunteur « *who have weaker credit histories (e. g., incur loan-to-value ratios of 80- 100%, and have income to loan payment ratios of 45-50% »*¹⁴³.

Le volume du crédit, entre 2000 et 2007 a augmenté de façon démesurée. On a assisté à un vrai « boom de crédits » immobilier américain. En effet, on a vu l'encours de crédits doubler en 6 ans, passant de 4 800 milliards de dollars en 2000 à 9 800 milliards en 2006, soit un taux de croissance de 13% par an. L'endettement hypothécaire rapportée au PIB a cru de manière considérable¹⁴⁴ et le taux d'épargne des ménages a été tellement faible qu'elle a atteint en 2005, une moyenne négative. En avril et mai 2007, le taux d'épargne des ménages s'élevait à -1,25%¹⁴⁵.

Si le le volume de crédit a augmenté de façon démesurée durant cette période, ce n'est pas cela qui a de plus marqué la bulle de crédit. C'est plutôt l'ampleur des modifications de la qualité des crédits émis ou tout simplement la dégradation de cette qualité. On a vu la détérioration continue des critères d'attribution des crédits entre 2001 et 2007, surtout ceux « *subprime* ». La multiplication de crédits *subprimes* a été d'une ampleur impressionnante, tellement les les institutions de crédits ont été laxistes quand aux conditions pour les acquérir. On estime qu' « entre 2001 et 2007, le montant [des crédits *subprimes*] a été multiplié par sept » (Artus, Betbèze, De Boissieu et Capelle-Blanchard, 2008, p. 28), atteignant 1 170 milliards de dollars à la fin de 2006,

¹⁴¹ FELDSTEIN, M., « Housing, crédit market and the business cycle », NBER Working Paper Series, Working Paper, n° 13471, National Bureau of Economic Research, octobre 2007.

¹⁴² ROMEY, C., DRUT, B., *Ibidem*, p.19.

¹⁴³ TESTIMONY OF RAYMOND W. MCDANIEL, « Committee on Oversight and Government Reform », 22 october 2008, p.21.

¹⁴⁴ ROMEY, C., DRUT, B., « Une analyse de la notation sur le marché des RMBS subprimes aux Etats-Unis », AMF, *Risques et tendances*, 4, janvier 2008, p. 9.

¹⁴⁵ FEDERARAL RESERVE BOARD, *Monetary Policy Report to the Congress*, Board of Governors of Federal Reserve System, 18 juillet 2007 (cité par Orléan, 2009, p. 23).

soit près de 12% de l'encours total des crédits immobiliers¹⁴⁶ aux ménages (Romey et Drut, *Ibidem*, p. 19). Le processus de détérioration n'a pas épargné les crédits *subprimes* eux-mêmes. Dans la même politique de trouver à tout prix les emprunteur, on a ultérieurement assoupli les conditions de crédits sous des formules multiples. On a vu naître les prêts hybrides (ARM) du type 2/28¹⁴⁷ et 3/27 ou les prêts « *interst only* » (OI)¹⁴⁸.

En dernier lieu, il y a à souligner une troisième anomalie de la finance ou un autre argument en faveur de l'inefficience du marché du crédit: on a vu la montée du risque *subprime* mais on n'a pas vu suivre une hausse de taux d'intérêt comme l'aurait voulu l'hypothèse d'efficience. Au contraire, les taux d'intérêt ont baissé, encourageant encore les emprunteurs *subprimes* à continuer d'acheter l'immobilier. Ainsi, les *spreads* (écarts de taux d'intérêt) ne cessent de baisser dans la période 2001 et 2006. Selon Aglietta (2008), le *spread* entre les crédits *subprime* à 30 ans et les obligations d'État de même durée a baissée de 225 à 175 points de base entre 2001 et 2005 (Orléan, 2009, p. 25). Selon l'étude de Demyanik et Van Hemert, le *spread* entre les crédits *prime* et *subprime* a fortement diminué durant la période entre 2001 et 2004. Cette décroissance du *spread* est beaucoup plus élevé que celle observée pour les obligations d'entreprises, entre celles notées AAA et celles notées BBB.

Ce dernier point témoigne à suffisance de **l'inefficience intrinsèque du marché des crédits** qui consiste à sous-estimer le risque du crédit. Normalement, la montée du risque devrait provoquer la montée du *spread* de taux sur les crédits concernés. Cela aurait mis un frein à l'émission des crédits à risques et découragé la demande. Une autre observation qu'on peut faire, c'est que, même dans le marché des crédits, le mécanisme des prix **n'a pas joué son rôle régulateur**. Orléan va plus loin : « ce sont les forces concurrentielles elles mêmes qui ont activement poussé à la dégradation de la qualité des prêts » (p. 27).

L'ensemble de ces trois éléments, l'explosion du volume des crédits, la dégradation de leur qualité et la baisse des *spreads*, forme ce qu'on appelle une bulle de crédit. On peut résumer ce concept en disant qu'il s'agit d'une tendance de surémission de crédits de mauvaise qualité alimentée par la baisse du taux d'intérêt en contradiction avec la hausse continue du risque de défauts.

¹⁴⁶ On distingue quatre type de crédit immobilier dont voici la liste par ordre décroissant de risque (cf. note 2, Orléan, 2009, p.24) : 1) les crédits « *prime conforming* » ou « *conventional* » : attribués à un emprunteur solide (dit prime) et un montant d'emprunt inférieur à la limite fixée annuellement par l'OFHEO (Office of Federal Housing Enterprise Oversight). Ces crédits peuvent être garantis par les agences gouvernementales; 2) les crédits « *jumbo* » : attribués à l'emprunteur *prime* mais « *non conforming* » puisque le montant emprunté est supérieur à celui fixé par OFHEO ; 3) les crédits « *Alt-A* » : légèrement supérieur aux *subprimes*; 4) les crédits « *subprime* » (cf. définition ci-haut).

¹⁴⁷ C'est un prêt sur trente ans à taux d'intérêt fixe pour les deux premières années et à taux variable pour les vingt-huit années suivantes.

¹⁴⁸ Ou « Intérêt seulement » (en français). Il s'agit des prêts pour lesquels le remboursement périodique porte uniquement sur les intérêts.

I.3. Quand l'euphorie due à anticipation haussière annule le bon sens de tous

I.3.1. L'euphorie qui engendre l'euphorie

Le « moteur à deux temps », comme Orléan (2009) aime appeler la double bulle (immobilière et du crédit), n'est pas un phénomène banale. L'enjeu majeur c'est la richesse soudainement créée et le travail de routine des hommes de la finance, consistant à tirer profit de cette richesse. L'élément enivrant la tendance haussière de part et d'autre (emprunteurs et prêteurs) c'est la hausse continue des prix et son anticipation (ce n'est donc pas la qualité intrinsèque du crédit). C'est cette hausse continue du prix qui explique l'euphorie qui engendre l'euphorie.

Les ménages américains aux faibles revenus, anticipant que les prix continueront croître, sont devenus des emprunteurs acceptables pour les institutions de crédits. Même raisonnement, aussi pour les prêteurs, comme le montre Zimmerman (2007, p. 10) : « Avec une croissance à deux chiffres du prix immobilier, il était presque impossible d'inventer une forme de crédit qui aurait pu subir des pertes. Des défauts, oui ; des pertes, non ». Une tel mouvement haussier synchronisé, qui arrange, et les emprunteurs, et les prêteurs, a continué régulièrement son cours pendant presque une décennie, sans que personne ne s'en inquiète jusqu'au jour où le prix immobilier a commencé à chuter (en 2006). Cette aveuglement a été possible puisque la hausse des prix de l'immobilier déclenchait « un accroissement de la valeur du collatéral, ce qui implique, pour le crédit hypothécaire considéré, une diminution de la probabilité de défaut, autrement dit, une baisse globale du risque de crédit » (Orléan, 2009, p.29). La baisse du risque renforce la capacité des banques et les encourage à continuer à offrir de nouveaux financements. Ainsi, donc, la hausse des prix est bénéfique tant pour les emprunteurs que pour les prêteurs, ce que les économistes appellent « *feedbacks* positifs » voulant signifier des forces (ici, la convergence d'intérêts pour les deux acteurs du crédits) qui vont dans la même direction.

Concrètement, il se produit, dans la phase d'euphorie, un type de raisonnement propre au marché financier et à sa rationalité, connu sous le terme de « mimétisme ». Selon ce dernier raisonnement, institutions financières (dans le cas présent, les marchés de crédit) copient ce que font les autres, avec comme argument : faire comme les autres. Le cas éloquent est celui du plus important prêteur *subprime* des États-Unis, l'Ameriquest, qui avait refusé pendant près d'un an, d'accorder des crédits « *interest only* », à peine apparus dans le marché immobilier. Après un an, il a changé d'avis et a commencé à « faire comme les autres ». Ainsi écrit Zimmerman (2007, p.10) : « Cependant, après une année passée à observer les autres prêteurs accroître leur profits grâce aux prêts « intérêt seulement », Ameriquest annonça que lui aussi, dans la mesure où ces prêts s'étaient très bien comportés toute l'année, commencerait à distribuer ce produit ».

On peut dire, donc, que, dans la mesure où quelque chose, je ne sais lequel, continuait à faire que le prix de l'immobilier montait sans arrêt, traînant mécaniquement avec lui la performance dans le marché collatéral, y compris celui du crédit, aucun élément ne présageait un quelconque retournement. L'euphorie générale consiste en l'immensité de richesse qui se créait, dont bénéficiaient, et les emprunteurs, et les prêteurs. « Si de nouveaux acteurs rejoignent en nombre suffisant cette dynamique dans l'espoir que les prix continueront à croître, alors l'euphorie se perpétue » (Orléan, *Ibidem*, p. 31).

1.3.2. La tendance haussière généralisée et l'hypothèse de l'irrationalité des acteurs

C'est la question qu'on peut se poser si on regarde ce qui s'est passé entre 2000 et 2007. Autrement dit, comment se fait-il que les acteurs et les marchés financiers ne perçoivent (presque) jamais les dangers de défauts et de retournement (ce qu'on désigne par « aveuglement au désastre »)? Si la plupart des économistes répondent en faisant recours à la catégorie de l'irrationalité des acteurs économiques, André Orléan, n'y croit pas du tout. Ainsi, déclare-t-il :

« Notre prospective est différente. Selon nous, pour qu'un tel aveuglement s'impose comme il le fait, encore et encore, lors de toutes les crises financières sans qu'aucune leçon ne soit jamais apprise, il faut bien plus qu'une irrationalité. (...). À notre sens, pour expliquer cet « aveuglement », il faut introduire l'action d'autres forces. Contrairement à l'idée défendue par la théorie de l'efficience, il s'agit pour nous de montrer que la finance de marché ne favorise nullement ni l'estimation juste, ni l'esprit critique » (*Ibidem*, p.32).

a. Le comportement des acteurs financiers

La capacité d'estimation (plus ou moins juste) est très importante pour le marché financier. Un actif financier est, au sens général, « un droit sur des revenus futurs » (Orléan, 2009, p.32). Savoir bien prévoir les aléas et en estimer l'ampleur dans le futur constitue la clef de la réussite des affaires, surtout en matière de finance. Au contraire, si une prévision est mal faite, dans le sens d'une sous-estimation ou surestimation des aléas et de leur ampleur, elle peut porter à une perte désastreuse des actifs. Une des causes directes de la crise financière de 2007 a été, justement, une sous-estimation des risques des crédits *subprimes* et de leur ampleurs dans l'ensemble de l'économie financière globale. Bien que, pour le cas de crédits ou d'obligations, il n'y a que, fondamentalement,

une source d'aléa, c'est-à-dire, le défaut de paiement¹⁴⁹, elle dépend, cependant d'une multitude de paramètres. Les conditions macroéconomiques, l'ampleur que ces conditions auront sur l'emprunteur, paiement anticipé, la non-stationarité du monde,... en sont quelques exemples. Quel a été le rôle des agences de notation dans la sous-estimation du risque *subprime*? Pourquoi les acteurs économiques n'ont rien vu venir ? Quelle a été la contribution de l'opinion publique ? À ces trois questions on cherchera de répondre dans ce paragraphe. Le dénominateur commun qui constitue le point de départ pour répondre à ces trois questions est le suivant : la période d'euphorie haussière a aveuglé tout le monde qu'une tendance contraire était impossible et contre-productive même. Cette tendance était convenable pour tous et tout le monde s'y est accommodé.

Les principales agences de notations, à savoir Fitch, Moody's et Standard & Poor's, utilisent, pour estimer le risque, la méthode d'inférence statistique. On essaie de « rapprocher un événement dont on cherche d'estimer la probabilité d'événements passés suffisamment similaires et homogènes pour que le calcul fréquentiste fournisse une bonne approximation de la probabilité » (Orléan, Ibidem, p. 34). Les crédits *subprimes* ont été récemment créés et donc, ils n'ont que la récession de 2001 comme référence comparative permettant d'estimer statistiquement ses risques de défauts. Ainsi, ont procédé les agences de notations. Les limites à cette méthode sont évidentes. En effet, à par le fait que l'aléa considéré est uniquement le défaut de paiement, cette méthode par de l'idée douteuse qu'on peut assimiler l'événement futur aux événements passés. Or, qui dit que le subprime de 2007 est le même que celui de 2001 ? Si, pendant la récession de 2001-2003, le prix de l'immobilier continuer à croître, la crise de *subprimes* de 2007 a été caractérisée par la chute des prix. En quoi alors, l'échantillon de 2001 pouvait constituer un bon prédicteur de ce qui allait se passer en 2007 ? Même en considérant le risque de défaut de paiement, on constate que les agences de notation ont sous-estimé, et la probabilité de défaut, et la sévérité des pertes en cas de défaut, et la perte moyenne anticipé, ce qui a eu un impact important. C'est la sous-estimation du risque des agences de notation qui explique pourquoi les crédits *subprimes* ont été financé à plus de 80% par des titres notées AAA (Calomiris, 2008, note 15). L'idée d'un possible retournement des prix n'existait pas en ce moment. Tout était conçu comme si l'appréciation des prix était certaine et permanente¹⁵⁰. C'est dans ce contexte que son créés les crédits *subprimes*.

Comme dans une torpeur haussière générale, personne, même pas les économistes de renom, ne croyait, en ce moment, ni en l'existence d'une bulle immobilière, ni a fortiori en un retournement à venir des prix. Pourtant, Orléans (2009), ne croit pas en l'irrationalité ni en un déficit

¹⁴⁹ J. R. Mason et J. Rosner (2007) soutiennent qu'en réalité, la situation peut être complexe. Il donne l'exemple d'un autre aléa, le cas d'un paiement anticipé. Même si il ne provoque pas de perte pour le prêteur, il provoque une baisse de rendement sur les intérêts.

¹⁵⁰ L'un des éléments qui le démontre est l'utilisation de l'abréviation HPA pour « *home price appreciation* » dans toutes les études et documents de cette période, « comme si la hausse du prix était une certitude ne posant aucun problème, la seule incertitude portant sur son ampleur » (Orléan, 2009, p.36).

d'information, de la part de ces agents. Les exemples frappants sont ceux de deux économistes de prestige aux commandes de la Réserve Fédérale pendant cette période d'euphorie (1995-2006), puis de turbulence (2007-2008) et enfin d'écroulement de l'édifice financière mondiale et de la récession (2008 à nos jours). Il s'agit de Alan Greenspan¹⁵¹ et de Ben Bernanke¹⁵², deux grandes autorités mieux placées en matière de prévisions macroéconomiques. Les positions qu'ils ont prises sur le sujet des bulles qui étaient en cours et d'un probable retournement des prix aident à comprendre, non pas que les agents des finances sont irrationnels, mais que la finance seule est dépourvue d'instruments pour s'autoréguler. Greenpan est président de la Réserve Fédérale jusqu'en janvier 2006. Il est considéré comme le sorcier de la finance pour avoir combattu et vaincu les forces déflationnistes de 2001-2002, remettant sur les rails la croissance économique. Dans sa déposition du 9 juin 2005 devant le Joint Economic Committee du Congrès américain, évitant de parler de bulle, il utilisa le terme « *froth* » (en français, mousse, écume). On entrevoit en ce terme un début d'une reconnaissance officielle de l'existence incontestables d'augmentations excessives des prix de l'immobilier états-unien, bien que, pour lui, ce phénomène reste circonscrit au niveau local. Ainsi déclare-t-il : « Bien qu'une bulle de l'immobilier pour la nation dans sa totalité paraisse improbable, il est claire que l'on observe, au minimum, les signes d'une écume sur quelques marchés locaux où les prix immobilier semblent avoir atteint des niveau incontestables ». Il trouve que ces hausses de prix sont une tendance économique de routine et que, de toutes les façons, les États-Unis ne risquent pas un déclin du prix immobilier. Il dit, dans son même discours, que « l'économie états-unienne, par le passé, a fait face à des épisodes de ce genre sans avoir subit de baisses significatives de prix immobilier au niveau national ». Ce qu'il dit est vrai. Les statistiques parlent d'elles-mêmes. En effet, depuis les années 1930, jamais le prix de l'immobilier des États-Unis n'a baissé. C'est désormais une croyance populaire. *The Economist* le confirme quand il parle d'un mantra : « Il existe, aux États-Unis, un autre mantra, cher aux marchés immobiliers haussiers, à savoir que la moyenne nationale des prix de logement n'a jamais chuté sur une année entière depuis que les statistiques modernes existent »¹⁵³. Il maintiendra la même position jusqu'au début de 2007, alors que, déjà, depuis mi-2006, l'augmentation des prix a cessé. Dans son livre *Le Temps des turbulences de 2007*, il déclare encore : « Nous avons affaire non à une bulle mais à une écume-de nombreuses petites locales qui n'atteignaient jamais une échelle suffisante pour menacer la santé de

¹⁵¹ Economiste américain, président de la Réserve Fédérale, la Banque centrale des Etats-Unis, pour 18 ans, entre le 11 août 1987 au 31 janvier 2006. Il est spécialiste de la politique monétaire, populaire et estimé pour avoir su gérer la krach d'octobre 1987 et l'inflation pendant son mandat. Les médias le surnommaient « économiste des économistes » ou « Maestro ». Mais, il a été trop critiqué pour son laxisme et son entêtement lors dans la période qui porta à la crise des *subprimes*.

¹⁵² Actuel président de la Réserve Fédérale, après avoir succédé à Greenspan en février 2006. Lui aussi très apprécié comme économiste. La crise des *subprimes* fut une surprise aussi pour lui, mais il sera déterminant pour la combattre, une fois qu'elle a été reconnue, quitte à être nommé « personnalité de l'année » en 2009 par le magazine américain *Time*.

¹⁵³ *The Economist*, 18 juin 2005, p. 64.

l'économie » (Greenspan, 2007, p. 301).

Bernanke, son successeur à la tête de la Réserve, ne fera pas l'exception (Orléan, 2009, pp.40-41). En avril 2006, il a tout au plus que la hausse des prix puisse décélérer, mais toujours de hausse et de croissance, moindres soient-elles, il s'agit. Ce qui est une prévision réconfortante pour l'économie états-unienne puisque cela signifierait réduire l'inflation, qui était devenue une préoccupation majeure en ce moment-là. Dans une déclaration du 28 mars 2007, Bernanke fait un saut important. Il constate des difficultés du marché *subprime* mais que ces difficultés semblent être contenues, tandis que les crédits *prime* de toutes catégories se comportent toujours bien. Bernanke, donc, jusqu'à fin mars 2007, croit toujours en l'appréciation du prix immobilier états-unien. Pourtant, l'indice Case-Shiller atteste sans équivoque que la baisse du prix moyen de l'immobilier a commencé à chuter dès juillet 2006¹⁵⁴.

Responsable de cette logique haussière du prix immobilier a été aussi « la politique monétaire laxiste menée par la réserve Fédérale jusqu'en 2004 [qui] a beaucoup favorisé cette évolution en fournissant au système financier les liquidités bon marché et abondantes dont il avait besoin pour financer cette euphorie » (Orléan, *Ibidem*, p.31). Même constat aussi pour Jérôme Creel, Catherine Mathieu et Henri Sterdyniak (2009) qui pensent que

« la crise provient de l'interaction entre la politique monétaire américaine, qui a maintenu des taux relativement bas pour maintenir une demande satisfaisante malgré la faiblesse des hausses de salaires et de revenus de la masse des ménages, les banques américaines qui ont distribué massivement du crédit à des taux relativement bas sans contrôle sur la qualité du crédit et les institutions financières qui ont utilisé ces crédits pour réaliser des montages financiers » (p. 30).

b. Comment expliquer cette aveuglement collectif ?

L'ensemble de tous ces éléments provenant de plusieurs acteurs crée et alimentent l'opinion collective et hausse perpétuelle du prix, à telle enseigne qu'une voix discordante à sa croyance est facilement fustigée. Deux éléments expliquent cet aveuglement collectif : l'absence d'arguments scientifiques puissants pour les évaluations financières et la puissance coalisée des intérêts financiers investis dans la bulle.

En effet, les bases objectives d'évaluations financières restent extrêmement frivoles. Que ce soit la probabilité de défaut ou de l'espérance d'un dividende, ou encore de l'inférence statistique (même sous ses formes les plus sophistiquées comme l'économétrie) restent trop faibles pour

¹⁵⁴ On peut dire que Bernanke se réfère à un autre indice que celui de Case-Shiller. En effet, la *Monetary Policy Report to the Congress* du 18 juillet 2008 indique une hausse du prix de 2% pour le premier trimestre 2007 (p.7), en utilisant un autre indice que celui de Case-Shiller.

convaincre l'ensemble des investisseurs. Par exemple, en ce qui concerne l'inférence statistique, on du mal à expliquer que ce qui s'est passé dans le passé constitue une clef de lecture pour le passé, puisque les paramètres à tenir en compte sont multiples. Celui qui a une intuition négative et qui veut mettre en garde contre des évolutions dangereuses dans le marché financier, n'a pas « les moyens [nécessaires] pour convaincre car [sa] diagnostic peut toujours être mis en doute sur le terrain même de l'argumentation objective » (Orléan, *Ibidem*, p.42).

Cette première explication se combine avec la deuxième, en ce sens que « dès lors, dans une situation, où les arguments scientifiques sont tellement impuissants, il est dans la nature des choses sociales que l'opinion qui finisse par l'emporter soit celle qui satisfasse le mieux aux intérêts des protagonistes ». Une dynamique sélective par essais et par erreurs entre différentes croyances aboutit finalement à une qui satisfait mieux sa prospérité. Une fois cette croyance découverte, elle sera soutenue bec et ongles par les puissances financières, aussi longtemps qu'elle sera jugée apte de produire la richesse. C'est le cas de la croyance que les prix immobiliers continueront à croître. Les institutions financières ont intérêt à ce que la situation perdure, puisqu'à en bénéficier, en premier lieu, c'est tout le monde financier. Les chiffres montrent combien cette période, entre 2000 et 2007, fut riche de profits pour les compagnies financières. Frédéric Lordon (2008, p. 29) en donne quelques exemples :

« Là où les entreprises du CAC 40 peuvent dégager des taux de rentabilité des capitaux propres (ROE, return on equity) de l'ordre de 15 à 20%, pour les plus profitables [...], la banque de détail de la Société générale par exemple dégage un ROE de 23,6% au dernier trimestre 2006, et sa banque de financement et d'investissement un ROE... de 43,8%. Le même trimestre, le département « Security Services » de JP Morgan dégage un ROE de 58%... »

Si on ajoute que les profits des compagnies financières par rapport au total des profits après impôt des entreprises ont bondi de 10% en 1980 à 41% en 2007, alors que le secteur financier représente seulement 5% de l'emploi salarié et 16% de la valeur ajoutée totale, on voit bien combien la hausse des prix de l'immobilier procurait des intérêts, ô combien importants, aux acteurs financiers.

Au regard de ce qui précède, il serait erroné et injuste d'attribuer la responsabilité de l'aveuglement au désastre aux seules agences de notations, bien que sa part ne fut pas négligeable. De toutes les façons, chacun a sa part de responsabilité qu'il doit assumer. Le grand coupable, semble dire Orléan (2009), c'est ce climat (croyance) haussier de prix, qui provient du désir de gagner plus et être riche, ce que Bruni (2009, p.1) désigne par « le désir de posséder de l'argent et d'accumuler la richesse (...), [cette] passion forte au sein des êtres humains, analogue à l'instinct sexuel, à la faim, au pouvoir », facilité par l'absence d'arguments scientifiques solides.

L'homme de finance de cette époque, comme le montre deux de ses représentant, Greenspan

et Bernanke, est convaincu que « la possibilité d'une forte baisse du prix de l'immobilier aux États-Unis y apparaît au mieux comme un événement de très faible probabilité » (Orléan, *Ibidem*, p.39). Et ce ne sont pas les arguments en faveur qui manquaient (au niveau empirique et théorique). Cette croyance n'est pas seulement de Greenspan et Bernanke. Les rapports de cette période, qu'ils proviennent de la FED, de la BRI, du FMI ou de la BCE, démontrent que la croyance est la même : le prix de l'immobilier continuera à croître, ou se stabilisera ou tout au plus, baissera mais de très peu. Plusieurs études académiques, notamment celles fondées sur les analyses économétriques, sont unanimes, à nier que ce qui se passe aux États-Unis, en cette période, n'est pas une bulle. Ce qui revient à dire qu'il n'y a rien qui pousse à craindre une correction baissière. La politique laxiste de la Réserve Fédérale, en permettant l'accès facile aux crédits (en baissant le taux d'intérêts) même aux emprunteurs *subprimes*, a contribué, elle aussi à augmenter cette croyance.

En conclusion, trois points semblent plus pertinents. D'abord, dans les conditions comme celle de la double bulle (2001-2007), l'enjeu majeur derrière cet « aveuglement au désastre », c'est la richesse soudainement créée, qui rend différents acteurs, plus riches et plus contents qu'avant (ce que Orléan (2009) désigne par « euphorie »). En effet, il existe entre l'euphorie d'une certitude de devenir riche dans un laps de temps et l'appel à la prudence contre une possible perte des actifs, par ailleurs incertaine, une asymétrie de capacité de convaincre. Orléan parle d'un match déséquilibré entre la puissance des intérêts et le risque de retournement des prix, sous-entendant que les intérêts sont plus forts qu'une perte seulement présumée. Comme dirait un italien, « *non c'è peggior sordo di chi non vuole sentire* » (en français, « il n'y a pas de pire sourd que celui qui ne veut pas entendre »). Autrement dit, tout le monde perçoit la possibilité d'une chute de prix et d'une perte dans les affaires financières (même s'il en ignore l'ampleur), mais il préfère ne pas s'y intéresser, aussi longtemps que la richesse continue à s'accumuler, espérant que la catastrophe arrive le plus tard possible. Dans ce cas, à qui la faute, si la catastrophe tombe ? Il est évident que les responsabilités sont partagées.

Ensuite, si, comme on le voit et on l'a mentionné plus haut, « la capacité du système à se corriger lui-même » s'avoisine de zéro (autrement dit, il ne s'autorégule pas, par définition), « cela ne tient pas à des « erreurs » commises par les agences de notations ». Dans une situation pareille, ces agences ont affaire entre deux choix : ou elles se conforment aux croyances de leur milieu et survivent, ou elles ne s'y conforment pas et disparaissent (puisqu'elles perdraient leurs clients). Le choix plus rationnel et le plus convenable selon les règles de la finance c'est le premier. En effet, quand bien même une agence ne suivait qu'un critère de vérité et dénonçait la catastrophe (deuxième choix), elle ne changerait en rien sur la tombée de la crise. Une chose est sûre : « aucune crise n'a jamais été évitée de cette manière ». Une telle agence disparaîtrait seule, en laissant les autres continuer à s'enrichir, et la crise arriverait, en tout cas. En faisant le premier choix, de

conformation à la croyance dominante, cette agence, même si elle n'évite pas la catastrophe, elle en éloigne l'arrivée (pour elle d'abord, puisqu'elle survit aussi longtemps que les choses marchent bien, mais aussi pour l'ensemble du marché financier, puisque, moins de soupçons, plus de survie pour tous les acteurs financiers). En procédant ainsi, les agences de notations ne font que leur travail, elles ne suivent que les contraintes propres au jeu financier consistant en la prise d'acte du réalisme selon lequel les intérêts certains sont plus forts que la menace d'une catastrophe incertaine. Rien de psychologique dans tout cela, d'irrationalité ou de cupidité des hommes de la finance.

Enfin, de l'analyse de cette période d'euphorie, on a pu repérer une des propriétés essentielles des marchés financiers. Il s'agit de la propriété des anticipations autoréférentielles, selon laquelle, « pour gagner de l'argent, l'important n'est pas de détenir la vérité, c'est-à-dire, de connaître quelles sont les vraies valeurs des actifs, mais bien de prévoir le mouvement du marché lui-même » (Orléan, 2009, p. 49 ; 1999). « Autoréférentialité » signifie que le marché financier, de par sa nature, se réfère à lui-même pour comprendre comment agir. Autrement dit, « à chaque instant, [le marché financier doit] savoir ce que le marché va faire pour en tirer profit » (2009, 48). « L'investisseur fait du profit quand il a anticipé correctement l'évolution de l'opinion majoritaire, aussi erronée ou absurde soit-elle » (Ibidem, p. 49). En finance, « c'est le marché qui vote » (Baley, 1987, p.137) et « non seulement on ne connaît jamais la vraie valeur mais cette connaissance est sans utilité, puisque ce qui compte, c'est l'opinion du marché » (Orléan, 2009, p. 50)

II. Le capitalisme financiarisé, la titrisation et l'éclatement de la crise financière de 2007

Quel rôle a joué la titrisation dans diffusion du phénomène *subprime credit* ? Si on regarde de près l'ampleur de la dernière crise financière devenue mondiale, alors que son point de départ était localisé dans un contexte de l'immobilier états-unien, on peut dire que le rôle de la titrisation mondialisé a été prépondérant. En effet, aucune crise financière avant la titrisation n'avait produit des effets aussi énormes au niveau mondiale comme celle de 2007.

Cette partie vise à comprendre comment et en quelle mesure le phénomène du capitalisme financiarisé et de la titrisation a amplifié les effets euphoriques entre 2000 et 2007 ainsi que les conséquences de la crise de 2007.

II.1. La financiarisation et la titrisation de l'économie

II.1.1. Comment l'économie capitaliste se financiarise

Depuis la fin des années 1970, est en cours un processus de mutation en profondeur du capitalisme. Plus précisément, ce processus commence avec la politique monétaire états-unienne, depuis l'arrivée de Paul Volcker, en octobre 1979, à la tête de la Réserve Fédérale, suivie par l'arrivée au pouvoir des gouvernements libéraux de Thatcher et Reagan, respectivement en 1979 et en 1981. Cette mutation consistait à transformer l'économie capitaliste en abandonnant la régulation « fordiste » au profit d'une nouvelle régulation connue sous les expressions de « capitalisme financiarisé »¹⁵⁵ ou « régime d'accumulation à dominance financière »¹⁵⁶ ou « capitalisme de déréglementation à dominance financière »¹⁵⁷. Concrètement, il s'agit d'accorder le primat à la finance de marché, notamment en laissant le mécanisme des prix réguler seul les allocations des financements. L'idée maîtresse est celle de faire en sorte qu'il y ait liquidité financière abondante et mondialisée dans le marché permettant d'investir là où se présentent les opportunités de profits, dans la liberté et sans aucune contrainte. Cette manière de faire, selon ses initiateurs, contribue à une prospérité générale.

Abandonner le fordisme signifie aussi supprimer les cloisonnements érigés à la fin de la grande crise dans les années 1930, afin de constituer un marché mondial unifié du capital pour tous les produits (actions, obligations, dérivés, devises), toutes les maturités (court, moyen et long terme)

¹⁵⁵ L'expression utilisée le plus souvent.

¹⁵⁶ Expression préférée par François Chesnais, 2004.

¹⁵⁷ Expression préférée par Frédéric Lordon, *Ibidem*, p.187.

ainsi que tous les acteurs (entreprises, ménages, États).

II.1.2. La titrisation comme dernière étape, en date, de la financiarisation économique

La titrisation c'est la dernière étape en date et décisive dans ce processus de financiarisation de l'économie (ou du capitalisme financiarisé), dont l'obsession de la liquidité, est la caractéristique principale et permanente. C'est une véritable révolution financière.

a. Définition de la titrisation

Par définition, « la titrisation consiste à regrouper certains types d'actifs pour les restructurer en titres portant intérêts. Le paiement des intérêts et du principal sur ces actifs est transféré à l'acheteur des titres » (Jobst, 2008, p.48). Alors que ce processus commence dans les années 1970 dans le domaine des hypothèques immobilières américaines, elle atteindra, dans les années 1980, d'autres actifs générateurs de revenus. C'est seulement, à la fin des années 1990, qu'elle entame le domaine bancaire, avec des résultats spectaculaires. Par titrisation du crédit bancaire, on entend « soumettre les crédits bancaires à la loi commune, à savoir, les transformer en actifs négociables, dotés d'une certaine liquidité, pour leur appliquer le principe de *fair value* » (en français, le principe de juste valeur) (Orléan, 2009, p. 53). La première exigence qu'on veut satisfaire en titrisant les crédits bancaires, c'est celle de les rendre plus liquides et disponibles pour le marché. Comment procède-t-on ? La banque regroupe un grand nombre de crédits sous la forme de *pool* (qu'on traduirait en français comme « mise en commun », « regroupement ») et le cède à une entité juridique spécifique (un *special purpose vehicle* ou SPV, « fonds commun de créances » ou FCC, en français) afin qu'elle émette un titre financier proche d'une obligation classique appelé un ABS (*asset-backed security*) ou en français, un TAA (titre adossé à des actifs). Le flux de paiement des intérêts et du remboursement du principal (crédits initiaux) sont centralisés par le SPV et retransmis à l'acheteur des ABS. Pouvant, tous types de crédits être titrisés (prêts hypothécaires, crédits aux entreprises, prêts à la consommation, découverts de cartes de crédits, ...). Titrisés, ces crédits peuvent achetés et vendus par des fonds de pension, des compagnies d'assurance, de grandes entreprises, ...Quant à la banque, elle sort de son bilan ces crédits et transfère le risque aux investisseurs finaux à travers le SPV (Orléan, 2009, p.54).

Généralement, la titrisation s'accompagne d'une structuration ou *tranching*. La structuration consiste en une opération classement des flux effectuée par le SPV suivant un ordre de priorité de telle sorte que les risques se retrouve dans les tranches inférieures. On a, alors, par ordre croissant

de risque, quatre tranches : 1) *equity*, la plus basse et la plus exposée aux pertes ; 2) *mezzanine*, l'intermédiaire et la suivante à être affectée après les *equity* ; 3) *senior*, plus ou moins solide et moins risquée ; 4) *supersenior* , plus solide et beaucoup moins risquée.

La protection des tranches peut être rehaussée, moyennant diverses techniques comme le surdimensionnement de l'actif, compte de réserve ou retenue de marge excédentaire¹⁵⁸. Les tranches supérieures sont moins risquées mais donnent des rendement plus faibles. La structuration est très flexible et peut être sujet de modification selon les besoins des investisseurs en matière de profil rendement/risque. Le fait que la gestion de risque est hors la sphère bancaire puisque les risques sont distribués aux investisseurs, est vue par la théorie de l'efficience, comme un gage d'efficacité et de stabilité.

b. *L'ampleur de la titrisation (en chiffres)*

L'impact de la titrisation a été énorme, si on en croit aux chiffres. En 2007, aux États-Unis, elle arrive à un volume d'émission de 11 trillions de dollars (il double tous les 5 ans), dépassant de loin les obligations émises par les entreprises (5,8 trillions de dollars) et le Trésor (4,5 trillions de dollars). Les titres adossés à des hypothèques (TAH, en anglais MBS, mortgage-backed security) en constitue la plus large majorités, puisque ce secteur a connu une évolution très rapide. A côté des ABS et MBS, ont été inventés aussi les CDO (*colletarised dept obligations* ; en français, TGC, titres garantis par les créances). Il s'agit des titres construits sur le même principe que les ABS, sauf qu'on ne part plus des crédits élémentaires homogènes, mais « de tranches d'ABS déjà constituées et/ou d'autres instruments financiers négociables comme des obligations d'entreprises et/ou des dérivés de crédits » (Orléan, 2009, p. 55). Il résulte, donc, que les CDO d'ABS sont, en quelque sorte, des ABS au carré, la différence avec les ABS du premier degré sont plus nombreux que ceux du second degré (étant une partie des premiers sur laquelle on a applique de nouveau l'opération de *pooling* et de structuration). L'opération peut continuer de la même manière et obtenir des CDO des CDO, qui sont, en quelque sorte des ABS au cube. Le volume d'émission des CDO, en Europe et aux États-Unis, passe de 150 milliards de dollars en 2000 à 1,2 trillions en 2007, soit une croissance huit fois plus importante que sept ans auparavant.

Le FMI (cf. Report, 2008) relève que le volume d'émission des produits structurés, en Europe et aux États-Unis, est passé de 500 milliards de dollars en 2000 à 2,6 trillions de dollars en 2007, soit une croissance cinq fois plus importante.

Mais, encore plus spectaculaire fut la croissance des CDS (*credit default swap*, en français,

¹⁵⁸ COUSSERAN, O., RAHMOUNI, I., « Le marché des CDO. Modalités de fonctionnement et implications en terme de stabilité financière », *Revue de la stabilité financière*, n°6, juin 2005, pp. 47-67 (cité par Orléan, 2009, p.54).

les dérivés de crédits). Un CDS est un produit qui « résulte d'un accord entre un acheteur de protection qui cherche à se prémunir contre le défaut d'un certain titre et un vendeur de protection qui s'engage à le dédommager de la perte subie, en échange du versement d'une prime périodique » (Orléan, 2009, p.56). Inventés en 1997 par une équipe de chez JP Morgan, seulement dix ans après (en 2007), les CDS réalisaient un volume d'émission qui s'élevait à 62 trillions de dollars¹⁵⁹, un montant vertigineux de loin supérieur au marché des actions.

Les résultats de la titrisation sont sans doute sans équivoque. Bernanke s'en réjouit et parle d'une « seconde révolution de la finance hypothécaire [...] qui n'a d'égal que les événements du New Deal »¹⁶⁰. Ce discours est étonnant, alors que les marchés, en cette date du 31 août 2007, sont en grandes difficultés. Orléan (2009) explique cela par deux motifs : l'appât de gain et la force de conviction en la théorie de l'efficacité des marchés. Ces deux éléments ont caractérisé l'état d'esprit de cette période et a créé un aveuglement général même quand le désastre était déjà là.

c. Les agences de notation et la politique laxiste dirigée par la demande: sous-estimation des risques

La bulle du crédit qui a favorisé l'octroi en masse des crédits *subprime* dans le secteur immobilier était financée par des produits structurés des MBS et des CDO de MBS. La titrisation, suivie le plus souvent par la structuration, a concerné aussi les prêts *subprime*. Les chiffres montrent une augmentation de volume de prêts *subprime* titrisés dans la période entre 2000 et 2007. En 2001, ont été titrisés 46% de prêts *subprime* contre 75% de prêt prime. En 2006, par contre, 75% de prêts *subprime* et 87% de prêts prime ont été titrisés. On peut bien remarquer combien la titrisation des prêts *subprime* a pris des proportions énormes pendant cette période. Le moteur à deux temps cette fois-ci concerne la bulle immobilière et la bulle des MBS et des CDO. On a vu que la crise de 2007 est imputée, en partie, à la sous-estimation du risque, de la part des agences de notation (et non seulement, elle dépendait aussi de la croyance dominante de ce moment). Ce qui déroutait l'estimation c'était surtout la tendance haussière du prix de l'immobilier qu'on croyait à l'infini. Avec la titrisation des prêts *subprime*, l'estimation du risque est ultérieurement rendue plus délicate par la **complexité** propre aux produits structurés.

En effet, les produits structurés reposent sur une pluralité de techniques qui rend complexe l'estimation. Un investisseur final acquiert un produit dans une des tranches de MBS ou de CDO avec un risque, non plus « primaire » (celui des crédits hypothécaires initiaux, mais « associé » à la tranche. Si, à cela, on ajoute le fait que certaines institutions financières (Par exemple, Lehman

¹⁵⁹ AGLIETTA, M., *Ibidem*, p. 24.

¹⁶⁰ BERNANKE, B., « Housing, housing finance, and monetary policy », Symposium économique de la Federal Reserve Bank de Kansas City, Jackson Hole, Wyoming, 31 août 2007.

Brothers, Bear Sterns ou JP Morgan) ont contribué à créer un sentiment de fausse sécurité vis à vis des tranches supérieures, on voit bien combien l'analyse objective du risque était difficile en ce moment. En cas d'espèce, ces institutions ont mené des études, à partir de tests de stress et ont conclu qu'il était presque impossible, pour les tranches supérieures, de connaître des pertes, même en cas de baisse nationale du prix de l'immobilier. Lehman Brothers assurait qu'une baisse annuelle de 4% pendant cinq ans aurait laissé intact les tranches à partir de celle notées A au dessus. Le FMI¹⁶¹ est sur la même longueur d'onde, qui déclare que

« comme, typiquement, presque 90% des ABS subprime sont notés A ou plus, cela suggère que le montant des pertes potentielles sur les titres subprime devrait être largement contenu. En fait, même les tranches relativement risquées notées BBB commencent seulement à être touchées lorsque les prix immobiliers connaissent une baisse annuelle de 4% » (FMI, 2007, cf. note 23 ci-bas, cité par Orléan, 2009, p.60)

Il est clair que la surestimation de la capacité des structures titrisées à éviter des pertes pour les tranches supérieures a joué un grand rôle pour convaincre les investisseurs.

L'analyse précédente pousserait quiconque à poser la question sur qui est le coupable de cette amalgame ? Les agences de notations, sans doute, pour avoir été très généreuses dans l'octroi de notes élevées là où tout le monde doutait du contenu. Les crédits *subprime* ont été financés à 80% par des tranches senior notées AAA, seulement à 2% par les tranches de catégorie « spéculative » notées BB+ et en dessous ou de type *equity* non notées, tandis que les 18% restants ont été financée par les mezzanine de catégorie « investissement » de notes comprises entre AA+ et BBB-. A partir des tranches de MBS ont été créés de CDO financés par les tranches de différents niveaux, mais à 90% notées AAA. Et puis, des CDO ont été créés des CDO au carré (*CDO-squared*), à 85% financés par les tranches *senior* et *supersenior*, et donc plus sûrs (théoriquement).

Devant la complexité des produits financiers, l'investisseur s'est confié aux notes émises par les agences de notations. Malheureusement, cette confiance a été trahie, puisque, avec la crise de 2007, toute l'édifice financière a croulé, y compris les tranches supérieures (considérées plus sûres). La diversification du risque recherchée en regroupant les crédits hypothécaires d'origines géographiques diverses, en vertu d'une protection efficace des tranches s'est avérée comme une bombe dévastatrice qui a affecté le monde entier. Mais, il n'est exact d'imputer la faute aux seules agences de notation, puisque le contexte est comme celui de l'euphorie générale basée sur la hausse des prix de l'immobilier : les intérêts sont énormes (cf. les chiffres ci-haut) et tout le monde savait et consentait à cet octroi exagéré des notes sur les produits financiers pourris, pourvu que ça dure. Beaucoup croient que « l'évaluation des agences de notation étaient connues de tous, en particuliers des investisseurs institutionnels. On ne peut pas dire que les investisseurs ne savaient ce qu'il en

¹⁶¹ *Global Financial Stability Report*, avril 2007, p. 7.

était réellement » (Orléan, 2009, p.65). Charles Calomiris y croit parfaitement. À ce qui disent que les agences de notations ont majoré les notes puisqu'elles étaient payées par les sponsors et non pas les investisseurs, cet économiste répond : « (...) cette analyse ne nous semble pas pertinent ; les sponsors comme les investisseurs savaient ce qu'il en était et si les investisseurs n'avaient pas voulu d'une inflation de la notation, alors les agences de notations n'auraient pas majoré les notes. **L'inflation des notes a été dirigée par la demande** (c'est moi qui met en gras) »¹⁶² (Calomiris, 2008, pp. 25-26). Orléan parle d'une « politique laxiste » de notation soutenue par les gestionnaire de fonds (ou « dirigée par la demande ») puisqu'elle leur rapportait « d'importants profits » (Orléan, *Ibidem*, p. 65).

Ici, aussi, la conclusion est que les responsabilités sont partagées. En effet, la complexité des produits structurés ne suffit pas pour innocenter les investisseurs et d'inculper seulement les agences de notation pour avoir majoré la notation. Plusieurs éléments inculpent tout le monde, les investisseurs y compris. Les mises en garde contre la confiance à la seule notation des agences ne manquait pas. Les conseils invitant les investisseurs d'user de leurs propres analyses n'ont pas été entendus. Plusieurs études mettaient en garde les investisseurs quant à la différence entre les notations des agences (très généreuses) et celles des obligations d'entreprises. Orléan (*Ibidem*) soutient aussi qu'il n'y avait pas d'asymétrie d'information, où quelqu'un aurait su la vérité du risque et l'aurait cachait. Il croit plutôt « à une situation d'intérêts collectifs légitimés par diverses croyances relatives au fonctionnement du marché » (p. 66), « une forme d'intoxication collective, à savoir l'opinion du marché » (p. 67). Autrement dit, tout le monde avait compris de quelle danse il s'agissait et avait choisit de rester dans la danse tant qu'elle durait, n'ayant aucune incitation à sortir pendant que la danse continuait et les autres continuaient à danser ¹⁶³.

II.2. Éclatement de la crise financière de 2007 et les leçons à tirer

Le mouvement baissier du prix de l'immobilier états-unien avait commencé dès mi-2006. Les pertes liées aux crédits *subprime* commençait à être enregistrées ici et là. En juillet 2007, on estimait ces pertes entre 50 et 100 milliards de dollars. Début 2008, les estimations faisaient état d'une perte d'environ 400 milliards¹⁶⁴. C'est chiffres, même si ils sont importants, n'ont pas impressionné les officiels des finances, comme Bernanke¹⁶⁵. En effet, selon leur dire, ces pertes ne représentent que 3% de la capitalisation boursière des États-Unis, encore très peu par rapport à la

¹⁶² La phase originale, en anglais, est : « *Rating grade inflation was demand-driven* ».

¹⁶³ *Financial Times*, 10 juillet 2007.

¹⁶⁴ BRUNNERMEIER, M., « Deciphering the 2007-2008 liquidity and crédit crunch », mimeo, 19 mai 2008, p. 1 ; BANQUE D'ANGLETERRE, *Financial Stability Report*, avril 2008, pp. 18- 20 ; etc.

¹⁶⁵ TETT, G., « Big Freeze part I », *Financial Times*, 3 août 2008.

capitalisation mondiale¹⁶⁶. Qu'on minimise le choc, c'est peut-être pour des raisons autres que l'évidence (celles qu'on a désignées précédemment par l'appât du gain et par la force de conviction théorique, semblable à la foi religieuse) . Sinon, comment peut-on rester indifférent devant une tendance dévastatrice d'une telle ampleur ? Les chiffres de mars 2009 montrent que la perte globale de la richesse mondiale est 50 trillions (par rapport aux 30 trillions de 2007), sans compter la perte des dérivés¹⁶⁷. Par rapport aux pertes des produits *subprime* initiales de juillet 2007 (entre 50 et 100 milliards), la perte globale de mars 2009 ont été entre 500 et 1000 fois plus élevées que celles initiale (en moins de deux ans seulement). Il n'est pas superflu de chercher à comprendre comment un phénomène au départ jugé local est devenu aussi dévastateur au niveau mondial.

Dans cette partie, on traite la propension à l'excès propre aux marchés financiers et l'instabilité intrinsèque aux marchés financiers

II.2.1. De l'euphorie à la panique (août 2007)

Le retournement du marché (concrétisé par la baisse du prix de l'immobilier dès juin 2006), dont l'impact en terme de pertes de la capitalisation financière ne cessait d'augmenter, a abouti à une panique générale en août 2007, qui a conditionné tout le reste. Par panique, on entend un climat de peur, d'inquiétude, de méfiance,...., due à l'incertitude sur la valeur des produits financiers qui a suivi le retournement du marché, aggravé par les tâtonnements des agences de notation. Cette panique a été alimentée par une série d'événements. À la suite de la progression des taux de défaut *subprime* et de la faillite de plusieurs établissements qui accordaient des prêts *subprime*, on assiste, dès novembre 2006, à une augmentation générale des primes des indices ABX HE pour les produits associés aux tranches BBB et BBB-. Cette **augmentation des primes** marque le début de la crise financière et l'un des effets du retournement du marché, qui touche en premier lieu les crédits subprime. Le choc décisif viendra, pourtant, de la **notation**, avec le rabaissement des notes, qui touchera, non seulement les produits MBS exposés au risque subprime, mais aussi les produits notés AA et AAA.

a. Hausse des primes de risque

Au début de l'année 2007, les primes de risque augmentent toutes les fois que des

¹⁶⁶ La capitalisation mondiale, en 2007, est se monte à 65 trillions de dollars d'actions. La somme totale des actions, des obligations d'entreprises, de la dette publique et des dépôts s'élève à 196 trillions, tandis que le PIB mondial est de 55 trillions. La baisse de la capitalisation, en ce moment, à cause de la crise, est estimée à 30 trillions. Il paraît que l'impact est minime, voilà pourquoi tout le monde reste presque indifférent à cette baisse.

¹⁶⁷ *Financial Times*, 9 mars 2009.

institutions financières qui gèrent des crédits *subprime* sont en difficultés. C'est ainsi que le 8 février, à la suite des difficultés de HSBC et de New Century Financial sur les prêts *subprime*, la prime augmenta de plus de 200 points de base en deux jours seulement¹⁶⁸. Fin février, un autre grand acteur sur le marché des subprimes, Novastar, essuya, lui aussi des pertes suivies par une autre augmentation de primes. Après deux mois d'accalmie, les mauvaises nouvelles reprendront en mai et cette fois-ci, sans interruption. Le 20 juin, deux fonds spéculatifs de la Bear Stearns, sont au bord de la faillite. Deux jours après, Bear Stearns injecte à l'un des deux 3,2 milliards de dollars. Ces mauvaises nouvelles sont confirmées par les statistiques du moment qui rapportent une situation encore plus alarmante pour le secteur immobilier¹⁶⁹. La sévérité de la situation est telle que la sécurité intérieure qu'on affichait avant envers les produits structurés exposés au risque *subprime* s'est progressivement évanouie.

b. Aggravation par les agences de notation

Et pourtant, la plus grande difficulté devait encore venir : la confusion des agences de notations. À partir de juin, les agences de notations se livrent, brutalement, à l'abaissement de notes et à la mise sous surveillance des produits structurés liés aux *subprimes*. Ce sont principalement les MBS exposés au risque *subprime* qui sont concernés, mais aussi les CDO (surtout à partir de juillet). Cet événement touche, non seulement les produits moins sûrs, mais aussi ceux « ultra-sûrs » et très récents. On ne comprend plus rien : « Personne n'avait jamais anticipé qu'un actif noté AAA puisse être déclassé au range de « camelote » (*junk*) en l'espace de quelques semaines ou même de quelques jours »¹⁷⁰. Ces comportements des agences de notations ont désorienté les investisseurs, aussi parce qu'elles ont constitué, au fur du temps, pour eux, l'unique point de référence. En effet, sur base des données des agences de notation se formaient les prix et se coordonnaient les investisseurs.

Quand même les tranches notées AA et AAA commencent à être touchées par la hausse de primes (dès juillet/août, 2007, alors qu'elles étaient intactes avant), c'est l'incertitude qui s'ajoute à l'incertitude. C'est aussi l'effondrement de ce que Orléan (2009, p.73) appelle la « convention d'évaluation » du marché financier, cette sorte de référence commune jusqu'ici acceptée par le marché. En réalité, le marché, n'ayant plus de repère, ne sait plus ce que vaut un crédit *subprime*. Or, « dans un tel contexte, d'incertitude radicale, la baisse du prix ne provoque pas nécessairement

¹⁶⁸ HÖRDAL, P., MCGUIRE, P., « Vue d'ensemble : remontée des marchés jusqu'en février », *Rapport trimestriel de la BRI*, mars 2007.

¹⁶⁹ Le 26 juillet, l'indice NAHB montre une diminution de 6,6% des ventes de logements neufs.

¹⁷⁰ CROUH, M. G., JARROW, R.A., TURNBULL, S. M., « The subprime credit crisis of 2007 », *The Journal of Derivatives*, 16 (1), 2008, p.5.

un mouvement d'achat correctif dans la mesure où chacun est tenté d'y voir l'expression de la vraie valeur » (Orléan, *Ibidem*, p. 73). L'espoir d'une nouvelle hausse de prix est écarté a priori aussi longtemps que dure l'incertitude sur les marchés. Cela donne lieu à des perturbations dans les transactions : on investit plus comme avant, l'émission des produits chute drastiquement, ...

II.2.2. Le phénomène de la contagion financière

La perte de repère favorise la propagation des difficultés des titres exposés au risque *subprime* à ceux « ultra-surs », mais aussi, dans un marché financier désormais mondialisé, cette contagion se mondialise.

Il n'y a pas que les titres exposés aux risques *subprime* à être considérés les plus dangereux par les investisseurs. En effet, les agences de notations ont révélé les défaillances des ABS et des CDO d'ABS que les investisseurs ont perçus comme susceptible d'affecter toute la finance structurée. Ces mauvaises nouvelles ont fait qu'un climat de suspicion, de défiance, s'installe, sur la valorisation des divers actifs structurés. Le point culminant arriva le 9 août 2009, quand la BNP Paribas décida de geler le rachat de trois fonds de placement, avec comme explication qu'elle ne parvient pas à procéder à une évaluation appropriée. Complice à cette situation de défiance a été aussi la complexité/opacité de ces produits. Les investisseurs, ne pouvant pas estimer avec précision en quelle mesure ces produits étaient à risque *subprime*, ils ont préféré s'en méfier, même de façon exagérée.

L'exagération c'est le propre des marchés financiers, de même que le phénomène de la contagion. En effet, toutes les fois qu'il y a eu des crises financières, il a eu toujours des contagions (même géographiques), même avant l'invention des produits structurés. En Autriche, la faillite de Kredit-Anstalt a provoqué un mouvement de retraits des capitaux en Allemagne par les investisseurs américains. En 1994, la crise mexicaine s'est propagée en Argentine. Les raisons de cette sont fondamentalement à deux niveaux, selon Orléan. La première raison est que « la mise en question des conventions d'évaluation déclenche un mouvement généralisé de réévaluation des risques qui touchent tous les actifs, en particulier ceux dont on peut supposer qu'ils sont étroitement corrélés au risque qui est à l'origine de la crise » (2009, p. 74). Il ne peut qu'en être ainsi surtout que, qui dit actif financier, évoque un pari sur le futur, de nature difficile à estimer. Le schéma crise égale rupture des conventions d'évaluation impliquant la suspicion sur l'estimation de nombreux actifs est assez classique, dans le sens qu'on l'observe pour toutes les crises financières (ou presque). La deuxième raison, c'est que cette méfiance provoque une nécessité pour tous les marchés de se procurer des liquidités suite aux pertes subies mais aussi pour se prémunir de l'éventualité des difficultés à

venir. C'est une vraie « course à la qualité (des actifs sûrs) et à la liquidité » de type « sauve-qui-peut ». En août 2007, tous les marchés fournisseurs de liquidités sont assiégés par les acteurs financiers à la chasse de la liquidité. C'est le cas de l'interbancaire, repo ou ABCP, mais aussi des marchés des CDO et des ABS (à l'exception de ceux de toute première qualité). Cette course à la liquidité fait que l'offre disparaisse peu à peu, ce qui porte à son assèchement. Les institutions financières, dans le même souci de se procurer la liquidité, se mettent à vendre une partie de leurs actifs à bas prix. C'est ce qu'on appelle la « déflation de bilan ». Cette opération, qui concerne aussi des titres autres que ceux liés au risque *subprime*, provoque presque mécaniquement la dépréciation de nouvelles classes d'actifs (par exemple, pour le cas d'août 2007, l'immobilier commercial ou certains LBO). La déflation du bilan s'est avérée, non une solution, mais un autre instrument de la diffusion de la crise. En effet, le recours à la vente d'une partie d'actifs a entraîné une dépréciation (baisse des prix) qui, au lieu d'attirer les acheteurs, a confirmé leurs craintes initiales et a diffusé la défiance.

II.3. La mondialisation de la finance comme une aggravante de la crise

La contagion de la crise financière est monnaie courante depuis que la finance existe, mais jamais une crise financière n'avait jamais eu une ampleur aussi destructrice comme celle de 2007. Le principal coupable c'est la mondialisation financière. En effet, là où on croyait chercher la force en élargissant la capitalisation au niveau mondial (pour plus de liquidité), on y a découvert une fragilité sans égale. La diversification des risques, but principal de la titrisation, au lieu d'accroître la stabilité du système financier (comme on le pensait), « a aidé à rendre le système bancaire de même que le système financier dans son ensemble plus résilient » (FMI, avril 2006). De plus, la mondialisation du risque a fait que, au moment de la crise, « c'est la totalité du système financier international qui s'est trouvé touché du fait de la dispersion des crédits titrisés. La diversification n'a pas atténué la crise, elle l'a diffusée massivement » (Orléan, *Ibidem*, p.80). Les produits structurés du type CDO ont aussi été sujets au même processus.

II.3.1. Pour un retour au cloisonnement des circuits bancaires et financiers et contre le « fétichisme de la liquidité »

Une crise d'une telle ampleur aurait été impensable si on avait pas introduit cette idée de la « diversification des risques » (commencé avec le capitalisme financiarisé et concrétisé dans la titrisation). La diversification des risques signifie aussi l'interconnexion généralisée des marchés qui

se partagent et les avantages et les désavantages. Dans les crises immobilières antérieures, les difficultés financières étaient circonscrites aux seuls acteurs concernés et les effets étaient restreints. La diversification des risques s'est accompagnée aussi de la synchronisation des difficultés, un autre élément qui a fortement aggravé les déséquilibres. Par synchronisation, on entend « le fait que toutes les grandes institutions bancaires et financières internationales suivent désormais des stratégies similaires et [sont] exposées au même risque » (Orléan, *Ibidem*, p. 81).

Toutes ces considérations font penser à Orléan qu'il faut retourner au système de cloisonnement des circuits bancaires et financiers, comme c'était dans les trente ans qui ont suivi l'après-guerre. Il ne s'agirait pas de copier exactement le modèle de ce temps-là. Il faut trouver, aujourd'hui, de nouvelles architectures moins interconnectées. L'objectif, selon Orléan, serait de repenser un système financier basé sur la liquidité. En effet, il faut commencer à penser que la liquidité n'est pas une panacée et qu'elle n'est pas toujours et en tout lieu souhaitable et nécessaire en n'importe quelle quantité. On devrait « cesser de penser la liquidité comme étant le Saint Graal » de la finance, grandeur absolument positive et toujours recherchée. Une nouvelle attitude est nécessaire qui en évalue les avantages et les coûts » (2009, p. 81).

Il faut dire que cette position sur la liquidité n'est pas partagée par beaucoup d'économistes et d'institutions. Les G7 et G20, la FMI, la BCE, la Réserve Fédérale, ...prônent toujours une régulation au service de la liquidité. Pourtant, Keynes (1936) soulève déjà ce qu'il appelle « le dilemme de la liquidité » et « le fétichisme de la liquidité ». « De toutes les maximes de la finance orthodoxe, il n'en est aucune, à coup sûr, de plus antisociale que le fétichisme de la liquidité » (p. 167).

II.3.2. Quand finance rime avec excès

Le marché financier, comme on l'a vu pour le cas de l'euphorie haussière des prix, a tendance à pousser aux évolutions de prix excessives. Cela est vrai aussi pour le cas de la baisse, durant la crise de 2007. Sans doute, « la chute des prix observée est bien supérieur à ce qu'auraient pu observer les seuls fondamentaux » (Orléan, 2009, p. 82).

La course à la liquidité a pour conséquence la sous-estimation (même exagérée) des valeurs des actifs par les mêmes acteurs, afin de les vendre sous des conditions très défavorables. Cette tendance de dévaluation n'épargne même pas les actifs a priori non exposés au risque *subprime*, ni même au risque immobilier. Les cas sont légion dès juillet 2007. Par exemple, la Banque d'Angleterre¹⁷¹ conteste les valeurs produites par les indices ABX HE, en avril 2008. Selon ces indices, l'anticipation modale de la perte moyenne (EL) est estimée à 38%, la probabilité de défaut

¹⁷¹ BANK OF ENGLAND, *Financial Stability Report*, n° 23, avril 2008.

(PD) de 76% et une sévérité de la perte (LGD) de 50%. Selon la Banque d'Angleterre, ces valeurs sont très basses par rapport à la réalité. Elle indique que « en avril 2008, le prix des tranches AAA de l'indice ABX HE est sous-évalué d'environ 25% par rapport à ce qu'elle estime être le niveau du risque de défaut à cette époque pour les *subprimes* » (Orléan, 2009, pp. 82-83). D'autres analyses (notamment Allen et Carletti, 2008 ; Banziger, 2008) confirment cette tendance.

À la question de savoir pourquoi cette sous-estimation (et baisse du prix) n'a pas provoqué le mouvements d'achats, Orléan (2009) évoque principalement la raison selon laquelle la dépréciation des actifs affaiblit fortement les acheteurs potentiels. La dépréciation implique une perte importante de la richesse et provoque un climat de panique pour les détenteurs d'actifs tant que la situation perdure. À cela s'ajoute le fait que la comptabilité utilisée se conforme aux principes de la juste valeur, selon lesquels les actifs doivent être valorisés dans les bilans à leur valeur de marché. Cela fait que les pertes sont toujours surestimées puisque les marchés financiers ont tendance à exagérer, et ainsi, la crise est accentuée. Vendre les actifs à bas prix est la réaction des acteurs à cette sous-évaluation, au lieu de les acheter, ce que l'auteur appelle « des ventes de détresse ». L'autre raison est celle de l'autoréférentialité des marchés financiers, dans le sens que, sur ce type de marché, ce qui compte ce n'est pas la vraie valeur du titre mais l'évolution prévisible de l'opinion du marché.

Le processus baissier du prix des actifs ne s'arrête que quand un prix plancher est reconnu par le marché. Or, le marché à lui seul ne peut pas découvrir ce prix. Il lui faut une entité extérieure pour le découvrir. C'est à ce niveau que le rôle de l'autorité publique est irremplaçable.

II.3.3. L'impact des mouvements financiers à l'économie réelle et vice versa

Les deux sphères économiques s'influencent mutuellement. En effet, la vente d'actifs produit par la déflation de bilan prive d'un certain nombre de crédits à l'économie réelle. En plus, la baisse des prix des actifs provoque la diminution de la richesse des ménages et c'est la récession qui s'en suit. Lucas (2009) indique qu'entre septembre 2007 et septembre 2008, les ménages américains ont perdu environ 11,1%, 7 100 milliards de dollars. La récession de l'économie réelle se répercute à la sphère financière. La diminution des profits accentue la baisse des prix des actifs et l'augmentation des créances douteuses aggrave encore la fragilité des bilans.

III. 4. Impact de la crise sur la zone euro

La contagion de la crise des *subprimes* américains, devenue sans tarder une crise

économique mondiale, deviendra par la suite, surtout pour l'Europe, une crise de la dette souveraine. Il s'agit d'un autre démenti de la croyance séculaire que cette dernière était vue, jusqu'au printemps 2010, comme une catégorie ultra-sure, exempte de tout risque. Cela pour souligner l'ampleur de la crise de 2007 dans l'économie mondiale. La banque de France (2012) indique quatre principales cause de la crise de la dette souveraine dans la zone euro :1) le ralentissement économique; 2) le jeu des stabilisateurs automatiques; 3) les politiques de soutien au système financier et de relance budgétaire. Dans ce paragraphe, on part de la définition de la dette souveraine, puis on analyse brièvement ses causes et ses conséquences sur la stabilité économique de la zone euro.

Selon le *Lexique Finance*,

« une dette souveraine est l'expression appliquée à la somme de l'endettement d'un État. Ce montant intègre l'ensemble des déficits cumulés par l'État lui-même et également par les entités et organismes qui lui sont rattachés. Une dette souveraine est principalement financée en recourant à l'émission de titres de créances sur les marchés financiers »¹⁷².

Sandrine Levasseur et Christine Riffart (2003) ajoutent qu' « un titre est dit « souverain » lorsqu'il est émis ou garanti par un État ou une banque centrale ». Une dette souveraine méritait, donc, avant ses crises depuis les années 1990 (Mexique en 1995, Russie en 1998, Roumanie en 1998, Brésil en 1998, 2001 et 2003, Equateur et Pakistan en 1999, Ukraine en 2000, Argentine en 2001,...), la même confiance que méritent les États dans leur prérogatives de souveraineté.

En Europe, la dégradation des finances publiques commence dans les années 1970 où « on assiste à une montée tendancielle et durable de l'endettement public » (Banque de France, 2012, p. 5). Selon toujours, la Banque de France, la cause majeure de cette hausse de la dette publique ce sont les dépenses excessives des États dans le souci d'assurer la nouvelle régulation économique et réorganiser la redistribution de la richesse entre les agents. Tout a été revu à la hausse : le social, l'administration publique, investissements dans les infrastructures, etc. La crise de 2007 a trouvé une situation financière de la dette publique déjà alarmante¹⁷³, constituant, par conséquent, une amplificatrice de celle-ci. La France, par exemple, héritait de plus de 25 ans où la dette publique progressait sans relâche.

Après la crise financière de 2007, aggravé par la crise de la principale banque d'investissement américaine Lehman Brothers en septembre 2008, les gouvernements européens,

¹⁷² LEXIQUE FINANCE, « Définition de dette publique » [en ligne]. Disponible sur : « <http://www.trader-finance.fr/lexique-finance/definition-lettre-D/Dette-souveraine.html> » (consulté le 5 septembre 2012).

¹⁷³ Ainsi, donc, « l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) estime qu'à la fin de 2006, les engagements financiers bruts des administrations publiques atteignaient déjà 60,8 % du PIB aux États-Unis, 74,5 % pour la zone euro et 172,1 % pour le Japon. Les chiffres d'Eurostat portant sur la dette publique brute confirment cette tendance de fond puisqu'en 2006, le ratio de dette publique s'élevait à 68,5 % pour la zone euro, à 107,3 % pour la Grèce, à 63,9 % pour la France, à 106,1 % pour l'Italie, à 67,9 % pour l'Allemagne et à 63,9 % pour le Portugal entre autres. » (Banque de France, 2012, p. 8).

déjà en grave situation de de déficit public, entreprennent des réformes interventionnistes pour faire face à l'ampleur de la crise. Des mesures budgétaires furent prises pour soutenir la demande finale, mais ces mesures contribuèrent à creuser encore plus le déficit public. Trois facteurs favorisent ce creusement : 1) la chute des recettes fiscales en relation avec la crise et la hausse mécanique des dépenses d'assurance-chômage (les stabilisateurs automatiques) ; 2) l'effet ciseau entre la chute du PIB et la croissance des dépenses publiques non sensibles à la conjoncture ; 3) l'impact des plans de relance adoptés par les gouvernements

Suite à cette situation, les gouvernements, chacun selon ces spécificités, sont intervenus pour redresser les choses. Deux grandes interventions ont été envisagées, une pour juguler les effets de la crise du point de vue conjoncturel, l'autre du point de vue structurel. Il s'agit respectivement de la recapitalisation des banques et le nettoyage des bilans (selon différentes modalités : la garantie des actifs risqués, leur cantonnement ou rachat). Les effets sont différentes suivants les États.

La crise grecque commence à être insoutenable à partir de novembre 2009 quand ses taux d'émission d'emprunts commencent à hausser. En effet, du fait de son surendettement et de la différenciations des obligation entre les États selon le niveau de la dette souveraine, les investisseurs n'ont plus la même confiance envers la Grèce qu'envers l'Allemagne. Dès le 22 avril 2010, les investisseurs obligent à la Grèce une prime de risque de 600 points de plus (*spread*) par rapport à celle de l'Allemagne pour détenir sa dette. Le phénomène de contagion entraînera la hausse des taux irlandais et portugais dès le 10 mai 2010. Aujourd'hui, deux autres pays sont considérés « sous-tension », si on s'en tient au *spread* à 10 ans avec le *Bund* allemand. Il s'agit de l'Italie et de l'Espagne, avec des *spreads* entre 400 et 500 (cf. Bloomberg, in Banque de France 2012, p. 33).

L'inquiétude des marchés se traduit aussi sur le marché des CDS souverains, qui, à partir de fin 2009 ont connu une nouvelle différenciation entre les pays et hausse de *spreads* par rapport aux points de base. Cependant, il n'y a pas de consensus quant à la légitimité des agences de notation. En effet, depuis 2009, celles-ci sont âprement critiquées du fait de leur méthodologie, le manque de transparence de leurs décisions, le manque d'explication accompagnant le changement de notation, les moments choisis pour réaliser les annonces et les éventuels conflits d'intérêts (Banque de France, Ibidem, p. 43).

L'objectif de ce paragraphe n'est celui d'analyser, en profondeur, la crise de la zone euro, mais de constater, brièvement, près de chez nous, comment la crises des *subprimes* de l'immobilier aux États-Unis en 2007 s'est propagée aussi rapidement et amplement qu'on ne l'aurait imaginé. La crise de dette souveraine, en Europe, est d'une ampleur telle qu'elle menace de faire tomber les États, ici, il y a lieu de souligner le cas emblématique de la Grèce. Il est intéressant que c'est la même rationalité (irrationalité) des marchés qui est à l'œuvre. En effet, les critiques des agences de

notations ne sont pas infondées. Il y a toujours de l'opacité quand il s'agit de la finance.

III. Les possibles contributions et défis de l'Économie de Communion face à la crise

Ils se sont passés pleins d'événements dans les années 1970, dans le domaine socio-économique, qui ont profondément marqué l'histoire de l'homme et du monde. En tout cas, le monde, depuis telle époque, n'était et n'est plus comme avant. L'élément moteur de cette volte-face épineuse est résumé dans le concept de mondialisation (ou globalisation, pour les anglo-saxons, sachant que le terme mondialisation n'a pas d'équivalent en anglais) qui, dans ces années-là, rime essentiellement avec « une globalisation financière, avec la création d'un marché planétaire des capitaux et l'explosion des fonds spéculatifs »¹⁷⁴. Avec la mondialisation financière ou le capitalisme financiarisé (Orléan, 2009), on assiste à une rupture du compromis tayloro-fordien et aux difficultés de l'État providence, systèmes régulateurs, tous les deux, inventés à la fin de la deuxième guerre mondiale et qui jusque dans les années 1970, allaient encore bien. La rupture de la régulation étatique s'est faite en trois étapes :

« d'abord, la **déréglementation**, c'est-à-dire la disparition en 1971 du système des parités stables entre les monnaies, qui se mettent à flotter au gré de l'offre et de la demande ; ensuite, la **désintermédiation**, possibilité pour les emprunteurs privés de se financer directement sur les marchés financiers sans avoir recours au crédit bancaire ; enfin, le **décloisonnement** des marchés : les frontières qui compartimentaient les différents métiers de la finance sont abolies, permettant aux opérateurs de jouer sur de multiples instruments financiers. »¹⁷⁵ (c'est moi qui met en gras).

Les liaisons par satellite, à l'informatique et à l'internet, font le reste dans perspective de transférer instantanément les capitaux d'une place à une autre de par le monde en fonction des profits à courts termes.

Au même moment que l'économie (pratiquement dans sa totalité) se financiarisait et se mondialisait sous l'impulsion des gouvernements libéraux (Reagan et Volcker, aux États-Unis et Thatcher, en Grande Bretagne), ce qu'on concevait comme « une révolution financière » qui allait porter le monde entier dans une prospérité sans fin, une autre révolution, cette fois-ci, « silencieuse » (Zamagni, 2012), était en cours. Il s'agit d'une série de réactions de la part de ceux qui ne sont pas rassurés par cette nouvelle régulation formée par le capitalisme financiarisé. La mondialisation étant un fait positif en soi, il faut trouver une manière de la gérer mais ne sont pas d'accord avec cette nouvelle régulation (puisque considérée plus exclusive qu'inclusive), tout en

¹⁷⁴ BRUNEL, S., « Qu'est-ce que la mondialisation ? », Rubrique : 10 questions sur la mondialisation, *Sciences humaines*, n° 180 (Spécial), mars 2007.

¹⁷⁵ *Ibidem*.

étant convaincus qu'en arrière on ne peut plus retourner.

Ainsi, sont mises en place des formes plus ou moins alternatives de production de biens et des services, de redistribution de la richesse, d'association et de prise en charge des exclus du système économique financiarisé. C'est dans cette période (1970/1980) que réémergent¹⁷⁶ les organisations *nonprofit* (d'abord aux États-Unis, puis en Europe), les organisations non gouvernementales, l'entreprise sociale (en Italie, puis en Europe et dans le monde), les organisations de l'économie sociale et solidaire, diverses associations, ... Dans la même optique d'une autre régulation post-fordiste, l'entreprise prend conscience du discours relatif à la responsabilité sociale et tout ce qui regarde le développement durable (qui culmine avec la conférence de Rio, 1992). Bruni et Zamagni (2004) sont convaincus que ces nouvelles formes de production et de redistribution de la richesse, ainsi que le fait qu'un nombre important d'économistes commencent à douter de l'adéquation de la théorie économique dominante, surtout du principe de l'efficacité, dans une société actuelle post-fordiste. Pour eux, la question urgente est celle-ci : « dans une transition en acte vers une société post-fordiste, comment faire en sorte que ce soient les citoyens et leurs organisations à décider, en liberté, les modalités d'offre de différentes catégories de biens dont ils font demande avec leur capacité d'achat ? » (p. 145).

L'Économie de Communion rentre dans cette logique qui avait vu naître ces autres formes de productions et de distribution, quelques années avant elle. En effet, elle naît en 1991, quand la financiarisation économique battait son plein et atteignait des proportions énormes en terme de chiffre d'affaires et en étendue géographique (elle s'était mondialisée). Elle verra l'euphorie des marchés financiers, la titrisation, la crise des crédits *subprimes* et continue à voir les conséquences de la crise financière mondiale. Entre temps, au même moment où la finance était au zénith euphorique, les entreprises de l'Économie de communion n'ont cessé d'augmenter (on compte aujourd'hui 840, dans le monde, cf. *Rapporto 2010/2011*) en qualité et en nombre, malgré la crise. À ce propos, Bruni (2009) affirme, en rapport avec la crise économique actuelle, que

« celui qui en ces dernières années, a fait des investissements éthiques (par exemple, dans la Banque Éthique ou dans les banques coopératives), se retrouve aujourd'hui, avec un résultat en même temps éthique, économiquement avantageux et beaucoup plus sûr. Celui qui a mis sur pied une entreprise d'Économie de communion, une gestion entrepreneuriale prudente et saine sans croire aux sirènes de luxe facile, ou de grands profits financiers, il a aujourd'hui une entreprise robuste et saine » (p. 63).

Après qu'on ait vu en long et en large ce que c'est que l'Économie de communion et en quoi elle semble pertinente (cf. les trois premiers chapitres), après avoir passé en revue les grandes lignes

¹⁷⁶ Ces organisations ne sont pas une nouveauté, en soi. En effet des formes alternatives de production, d'organisations et de distributions ont toujours accompagné le développement de l'économie de marché capitaliste. Ce qu'il faut souligner ici, c'est l'accélération et l'ampleur qu'elles ont eu en cette période des années 1970.

qui ont marqué la crise financière en cours (cf. les points I et II de ce chapitre), cette troisième partie se veut une partie récapitulative, dans laquelle il sera question d'effectuer des liens entre l'économie financiarisée et la pensée de l'Économie de communion, dans le but de montrer si et en quoi cette dernière peut être une remède aux causes de cette crise et des crises potentielles.

La réflexion part d'un constat que presque toutes les lectures en rapport avec la crise financière de 2007 sont unanimes : il y a eu plusieurs dysfonctionnements à son origine. En matière du marché financier, cela n'est un mystère pour personne. En effet, c'est plus une règle qu'une exception. Trois points semblent expliquer ces dysfonctionnements à l'origine de toutes les crises financières : 1) l'appât du gain ou la passion exagérée pour la richesse ; 2) l'autoréférencialité du marché financier ; 3) l'incapacité du marché à s'autoréguler. Parmi les trois causes, la première semble jouer le rôle moteur de toutes les autres. Ce constat suscite trois grandes questions qui formeront trois sous-titre de cette partie. La première est en rapport avec la théorie économique dominante qui a engendré un « capitalisme financiarisé en crise » aujourd'hui. La question est la suivante : jusque quand peut-on encore supporter une théorie économique qui ne nous amène que des crises récurrentes ? L'Économie de Communion estime qu'il est temps qu'on change de paradigme : de celui basé sur l'individualisme et le *self-interest* à celui basé sur la personne en tant qu'individu en relation pour son bien et celui des autres. La deuxième question est en rapport avec l'éthique, en ce qui concerne les rapports de l'homme contemporain avec les biens et avec la richesse. La dernière question suscite une réflexion en ce qui concerne la gouvernance mondiale de la finance (la régulation).

III.1. De la théorie économique dominante

III.1.1. Contre la parcimonie anthropologique dans la pensée économiquement

Sans aucun doute, la théorie économique néoclassique basée sur l'individualisme et le *self interest* est en crise, puisque son anthropologie est partielle et irréaliste, comme l'ont démontré plusieurs penseurs économistes et sociologues (Simon, Tazdait, Scitovsky,) mais aussi l'Économie de communion dans ses pratiques et sa pensée (Bruni, Zamagni). Ces penseurs montrent que l'homme est essentiellement un individu relationnel qui ne se soucie pas seulement de son propre intérêt, mais aussi celui des autres.

Baggio (2009) fait remarquer que la crise financière de 2007 est essentiellement la crise de la confiance, une catégorie de la relation humaine, qui confirme ainsi son importance aussi pour

l'économie. Avec la crise, selon lui, « on a découvert que l'économie ne fonctionne pas sans confiance ; partout on demande de la rétablir » (p. 23). Cela n'est pas banal, puisque la théorie économique dominante continue à considérer l'homme à la manière de l'*homo oeconomicus*, dont l'unique relation est celle des affaires pour son propre intérêt. Aussi, affirme-t-il :

« La crise met en évidence que (les idées de la théorie économique dominante : l'égoïsme rationnel et l'individualisme utilitaire) ne sont pas le fondement réel des relations humaines, que ces dernières ont une racine plus profonde qui a trait avec la confiance : c'est-à-dire, non avec le monde soumis à la logique de l'échange des équivalents, mais avec la relation personnelle gratuite » (Baggio, 2009, p. 23).

L'agent économique que la théorie néoclassique nous a présenté, s'est révélé

« un type d'homme [qui] est le parfait *identikit* de l'idiot social : un sujet tellement complètement pris par la poursuite rationnelle de son utilité qu'il ne se rend pas compte que, pour arriver à ce but, il doit manipuler, systématiquement et explicitement, les comportements et les choix des autres sujets » (Bruni, Zamagni, 2004, p. 149)

et faire face à la complexité de la situation post-moderne (les biens collectifs, toujours plus nombreux, par exemple l'environnement, le patrimoine de l'humanité, ...).

L'Économie de communion présente une anthropologie relationnelle cohérente avec sa praxis au sein des entreprises qui adhèrent à ses Lignes directrices, où l'homme dans sa réalité relationnelle, est au centre de l'activité. À la base d'une bonne théorie économique, il faut avoir une bonne anthropologie. L'expérience de la crise financière de 2007 montre qu'une anthropologie parcimonieuse engendre une science économique qui ne produit pas le « bien-être public », mais des crises récurrentes. L'Économie de communion, ayant recours à l'humanisme civile, est sur le bon chemin, pour trouver une bonne anthropologie civile adaptée à la situation post-moderne caractérisée par la mondialisation et la complexité socio-culturelle.

III.1.2. L'Économie de communion pour une nouvelle théorie économique après la crise de 2007

L'Économie de communion en particulier, montre, dans la vie quotidienne de ses entreprises, que l'homme ne peut pas être heureux seul et que l'avoir doit être conçu comme un moyen (non une fin) pour une communion (cela est visible avec la tripartition des gains). L'entreprise devient un lieu de production mais aussi de relation entre les personnes. On a vu, à

travers les témoignages, que l'entreprise n'en devient pas pour autant moins productive et moins prospère. Au contraire, non seulement elle se développe et s'élargit, mais aussi elle contribue à faire améliorer les conditions de vie de plusieurs milliers de personnes de conditions morales, économiques et physiques diverses, dans une logique de « la culture de don » et de la fraternité. Une théorie économique réductionniste dans sa conception anthropologique est tombée avec la crise financière de 2007. Il faut une autre théorie qui tienne compte de l'homme dans sa complexité et de sa rationalité plus riche.

L'Économie de communion, alors, semble avoir vu clair, bien avant la crise, qu'une économie vide de relation humaine, qui met en avant la course effrénée vers une richesse facile et sans mesure (et on a vu que ces années 1990/2000 furent des années de l'euphorie sans nom du fait des bulles spéculatives, renforcées par la titrisation des actifs au niveau mondiale) n'avait pas longue vie devant elle. Une vraie théorie économique doit prendre au sérieux la réalité intégrale de la personne humaine, dans le nouveau contexte de la mondialisation. Si la théorie économique néoclassique a fonctionné bien à l'époque tayloro-fordienne et de l'État de providence, quand la société était encore simple et peu mondialisée, force est de constater qu'aujourd'hui, dans une société mondialisée et complexe, elle devenue vétuste, et donc, absolument à retoucher ou à carrément à changer. Aujourd'hui que cette triste prophétie s'est avérée juste, c'est-à-dire, que la théorie basée sur l'individualisme et l'intérêt individuel ne pouvait que nous porte à la crise profonde comme celle d'aujourd'hui, il ne faut pas alors que cette intuition reste dans la marge. La révision de la pensée économique est inévitable, après la crise de 2007, à moins qu'on ne veuille pas comprendre sa leçon à nos dépens. Il faudrait qu'on arrête « de considérer la théorie économique dominante comme une sorte de religion basée sur des dogmes qu'on veut intouchables » (Baggio, 2009, p. 24). Ce n'est pas une entreprise impossible puisque certains « courants culturels, anthropologiques, avant d'être économiques [...] concentrés sur les thèmes de gratuité, du don, de la communion » (*Ibidem*), parmi lesquels figure l'Économie de communion, sont à l'œuvre, avant même la crise, même si ils étaient encore marginaux. C'est le moment de les prendre au sérieux, puisque la précédente théorie ne fonctionne plus.

Bruni (2009), tout en n'étant pas contre le marché, en appelle au dépassement du capitalisme. En effet, les deux ne coïncident pas. Alors que l'économie de marché préexistait par rapport au capitalisme (le premier est présente depuis l'antiquité, le second existe depuis le 19^e siècle). L'économie de marché a connu des formes non capitalistes qui cohabitaient avec le capitalisme. C'est le cas du mouvement coopératif, et récemment, de l'Économie de communion. Marx avait prévu, qu'un jour, le capitalisme devra être dépassé, puisqu'il ne résistera pas à la loi endogène du mouvement de l'histoire, Depuis Schumpeter (1942), on ne parle plus de dépassement du capitalisme puisqu'on confondait capitalisme et économie de marché. On voit bien qu'il n'y a

aucun présupposé qui empêcherait qu'on en parle aujourd'hui qu'on vient de connaître « la première grande crise du monde globalisé ». La critique du capitalisme à la Polanyi (1944), c'est-à-dire, celle qui reconnaît les valeurs du marché, ce dernier entendu au sens pluriel et civil. En effet, le marché ne doit pas être considéré comme l'unique réalité pour qui crée le « bonheur public ». « Le marché est un facteur de civilisation, de liberté et de démocratie quand il ne prend pas le dessus sur les principes comme la réciprocité et la gratuité, mais en devient subséquent et pré-condition » (Bruni, 2009, p. 40).

De même, la réduction de la rationalité humaine au seul choix rationnel (intentionnel) ne rend pas justice à l'agir humain, puisqu'elle oublie une autre catégorie, tellement importante pour l'homme, qu'est celle des dispositions (non intentionnelles) (Bruni-Zamagni, 2004). Si on considère seulement la catégorie du choix rationnel, comment peut-on expliquer pourquoi les gens vont voter ou donner du sang ? C'est beaucoup plus avec la catégorie des dispositions civiles qu'avec celle du choix rationnel qu'on peut expliquer ces faits.

Le champ de l'économie civile n'est pas nouveau, comme on l'a déjà démontré, précédemment, mais reste toute à découvrir. Cependant, des tentatives de recherche dans le sens d'une rationalité humaine plus riche, incluant la catégorie dispositionnelle, commence à intéresser certains chercheurs comme Bruni et Sugden (2000). L'Économie de communion opère dans ce sens, en pratique et dans ses tentatives de recherches théoriques.

III.2. En rapport avec l'éthique et l'argent

III.2.1. *Quand « l'absence de l'éthique a provoqué le processus auto-destructif des activités humaines »*

Encore Baggio (2009) semble lier la crise économique actuelle avec le fait que les citoyens auraient baissé la garde éthique qui consiste en la capacité de bien concevoir et percevoir ce qui est le bien ou le mal, une capacité qui leur aurait permis d'interpeller à temps, avant que ne soit commis l'irréparable, leurs dirigeants politiques et les responsables de la finance. En effet, parlant de l'autonomie naturelle de l'homme face aux choses (selon Saint Thomas d'Aquin) au nom de la loi naturelle, Baggio explique que cette autonomie sert à l'homme de comprendre dans son fort intérieur, ce qui est bien, celui-ci devant ensuite servir comme une boussole dans toutes ses activités.

Il existerait donc, « une profonde [et] intrinsèque unité de chaque activité humaine avec la dimension éthique, c'est-à-dire, avec le bien qui doit être le but de chaque action, avec le bien qui

donne la substance de chaque activité humaine digne de ce nom » (p. 35). L'homme d'une telle éthique (comme il devrait être, selon Baggio, 2009) devait être capable de voir à temps que la finance et les gouvernants politiques (ses associés) étaient en train de commettre un erreur lors des bulles et des euphories financières, et avertir à temps. Hélas, « l'absence de l'éthique a initié un processus auto-destructif des activités humaines : dans notre cas, la faillite financière » (p. 35). Il est à remarquer que ce qui est dit des citoyens regarde aussi les personnes professionnelles de la finance, les responsables et les hommes politiques, ..., tous ce qui ont la charge de prendre les mesures (dans le cas présent, relatives à la finance). Ces derniers, dans l'analyse de Baggio, s'il avaient eu cette droiture éthique, ce qui est arrivé ne serait pas arrivé.

Baggio n'a pas totalement tort. En effet, si on est d'accord que tout le monde (investisseurs, prêteurs, agence de notations,...) savait qu'un jour ou l'autre tout allait écrouler (Orléan, 2009 ; Calomiris, 2008), pourquoi alors s'est-on tu ? Même quand certaines personnes, institutions et études académiques ont mis en garde contre une dérive destructrice de la finance, personnes ne les a écoutées et surtout, les preneurs de décisions ont fait sourde oreille. Où était alors leur moralité/éthique? Baggio dirait qu'ils n'en avaient plus, ce qui a fait écrouler l'édifice financière basée sur le « profit tout court » comme un château fait de cartons.

Les entreprises d'Économie de communion mettent l'éthique, comme responsabilité et sens de la légalité, au centre de leurs activités. À démonstration de cela, aucune entreprise de l'Économie de communion n'est tombée en faillite suite aux investissements *subprime* dans la seule finalité de gain facile ou d'appât de gain. On voit l'éthique parmi les points fondamentaux de Lignes directrices pour conduire une entreprise de l'EdC. L'éthique ici est en rapport avec le respect des lois en vigueur, la transparence et la responsabilité dans la production et la distribution des biens et des services, ainsi qu'avec le respect de l'environnement. C'est le troisième des sept points qui constituent les « Lignes directrices » qui est consacré à l'éthique et qui dit que

« l'entreprise [qui veut adhérer au projet de l'EdC] s'engage dans le respect concret des lois en vigueur et œuvre pour pour l'amélioration des lois quelle retient nuisible pour le bien commun. Il maintient un comportement correct avec les autorités fiscales, les organes de contrôle, les syndicats et les organes institutionnels ».

En matière de transparence, de responsabilité et de l'environnement, le même pont trois précise que

« dans la définition de la nature et de la qualité de ses produits, l'entreprise s'engage, non seulement au respect de ses propres devoirs contractuels, mais aussi à évaluer les effet de ces mêmes produits sur le bien-être des personnes auxquelles ils sont destinés et

sur l'environnement »

La catégorie de l'éthique n'est pas superflue dans la situation actuelle, où l'économie s'en est éloignée au nom de l'efficacité à tout prix. Selon la tradition de l'économie civile le sens diffus du bien constitue la base pour faire une société heureuse et civile. Ce que l'on désigne « les vertus civiles ». Ces vertus civiles sont indispensables pour la vie dans la *civitas* et ont affaire avec le sens du bien commun. L'Économie de communion considère l'éthique du bien commun un élément fondamental. Le mot « communion » a aussi ce sens de « mettre en commun » et se sentir dans « une communauté » humaine universelle, dans laquelle tout le monde est responsable de tout le monde.

III.2.2. Quand on s'endette pour faire une vacance et quand on prête à celui qu'on sait qu'il ne peut pas rembourser

Selon Bruni (2009), une crise comme celle qu'on vit maintenant était impensable dans le premier capitalisme (jusqu'au début de 1900) où l'économie financière était liée à l'économie réelle. La finance, déjà fonctionnelle depuis les années 1600, avec la création des premières bourses, valeurs et des premières banques centrales, avait, jusqu'au début de 1900, « une fonction subsidiaire à l'économie réelle, restait le timonier du marché et de la croissance économique et civile » (Bruni, 2009, p. 3). La crise économique signifiait la crise de l'économie réelle, par exemple, la faillite d'une entreprise avec ses conséquences (le chômage, la réduction du revenu et donc, de la consommation et de la production). Le revenu produit constituait la limite naturelle de la consommation et de l'épargne.

Avec le capitalisme financier (dès le début du 20^e siècle), le capitalisme s'est déplacé de l'économie réelle à l'économie financière. Peu à peu, cette dernière s'est renforcée au détriment de la première. En retour, l'économie financiarisée (complètement depuis les années 1970), s'est rendue encore plus fragile et plus vulnérable. C'est dans cette optique qu'il faut lire la fragilité financière actuelle.

Complice de cette fragilité est aussi l'esprit de consommer de l'homme contemporain qui veut dépenser au-delà de ses moyens. On a vu cette tendance aux États-Unis et dans tous les pays riches. Certains n'ont pas hésité de contracter des dettes pour aller faire une vacance exotique ou pour acheter une seconde maison de luxe. Il s'agit « d'une forme de doping similaire à celle dont sont proie les joueurs d'argent de la finance » (Bruni, *Ibidem*, p.5). Complice aussi est le comportement des hommes de la finance qui n'ont pas eu de scrupule en octroyant des crédits aux personnes qui ne pouvaient pas rembourser. Les aventures de Pinocchio¹⁷⁷, rendent

¹⁷⁷ « Erano giunti più che a mezza strada, quando la Volpe, fermandosi di

mieux l'idée de ces comportement :

« Ils arrivaient à mi-chemin, quand le renard, s'arrêtant d'un coup, disse à la marionnette :

-Veux-tu redoubler tes monnaie d'or ?

-C'est-à-dire ?

-Veux-tu, de cinq misérables paillettes, en faire cent, mille, deux milles ?

-Si c'était vrai ! Et comment ?

-La manière est très facile, au lieu de t'en retourner à la la maison, tu devrais venir avec nous.

-Et où voulez-vous m'amener ?

-Dans le pays des Barbagianni » (Collodi, *Le avventure di Pinocchio*)

Ces personnes qui consomment au-delà de leurs moyens (les divers Pinocchio), confiant des promesses de devenir riche tout de suite et sans efforts (de la part des divers Chat et Renard, qui sont ici, les hommes de finance et les banquiers), devraient de vrais se méfier des promesses de ce genre. « Méfie-toi, jeune homme, de ceux qui promettent de te faire devenir riche du matin au soir. Souvent, ou ce sont des fous, ou ce sont des escrocs. Crois-moi, retourne en arrière » (*Ibidem*) , lui dit Grillon-qui-parle.

L'Économie de communion se comporte, dès sa naissance, comme le Grillon-qui-parle. En mettant l'éthique et la formation pour une culture du don (et de l'avoir pour accumuler) au centre des activités économiques, elle avait averti le danger naturel de la richesse facile pour personnes. La tradition de l'humanisme civile a toujours regardé cette passion de posséder et de s'enrichir avec suspect et avait trouvé des mécanismes pour la modérer, en l'orientant vers le bien commun. Pour l'Économie de communion, on ne s'enrichit pas pour s'enrichir, mais mais la richesse sert à tisser des relations de proximité avec les moins fortunés et les indigents, dans l'esprit de la communion et de la fraternité

III.2.3. Contre l'éthique fondée sur l'amour de l'argent

Bruni affirme encore que

« la crise économique actuelle montre que cette éthique économique fondée sur l'amour de l'argent et sur un bien commun, fruit de l'avidité individuelle, ne fonctionne pas et doit être profondément

punto in bianco, disse al burattino:

- Vuoi raddoppiare le tue monete d'oro?

- Cioè?

- Vuoi tu, di cinque miserabili zecchini, farne cento, mille, duemila?

- Magari! E la maniera?

- La maniera è facilissima. Invece di tornartene a casa tua, dovresti venire con noi.

- E dove mi volete condurre?

- Nel paese dei Barbagianni » (Collodi, *Le avventure di Pinocchio*)

repensée. Il faut avant tout réfléchir, plus sérieusement qu'on ne fasse aujourd'hui, sur la nature du capitalisme financier que nous avons créé en ce dernier siècle. Ce que la crise financière actuelle est en train c'est surtout la radicale fragilité et vulnérabilité du capitalisme financier » (Bruni, 2009, p. 3).

Dans cet article, Bruni (2009) montre comment l'éthique qui consacre l'amour de l'argent est une des inventions de la modernité, alors qu'avant il été regardé avec préoccupation et était considéré comme un vice capitale. Depuis l'antiquité, l'argent n'était pas condamné en soi, mais seulement quand il devient une fin (et non plus un moyen). Aristote, par exemple, condamne la chrématistique « innaturelle », c'est-à-dire, quand la richesse n'est plus un moyen pour satisfaire les besoins mais une fin en soi et la satisfaction des biens un moyens pour atteindre cette fin (donc, quand il y a inversion des rôles), et cela ne conduit pas à une vie bonne et heureuse. C'est cette idée de la richesse que le christianisme a fait en grande partie sienne. La richesse est, donc une bonne chose pour vivre heureux, devient une maladie s'il y a inversion entre moyen et fin. Avec la modernité, la recherche de l'argent et du profit devient presque une vertu (peut-être même, la plus grande) et le bien commun n'est plus lié aux vertus mais à l'intérêt (la recherche de l'intérêt privé contribue indirectement à créer le bien commun. cf. « la main invisible » de Smith). La modernité a, donc, créé une éthique fondée sur l'amour de l'argent et du profit, qui au regard de la crise actuelle, ne fonctionne plus.

La crise financière est encore plus dangereuse puisque, non seulement il y a l'éthique de l'amour de l'argent et du profit, mais aussi, avec la finance est retournée aux pratiques féodales de la rente de position (des sortes de stocks, sur lesquels les propriétaires, le plus souvent, les nobles, percevaient des intérêts) non basée sur le travail et la production réelle (Bruni, 2012). Si la richesse des marchands, des commerçants et les entrepreneurs était bien vue, vers la fin du Moyen Âge, c'est parce que cette richesse circulait et profitait, indirectement, aux autres : ils donnaient du travail au gens et leurs produits servaient à tout le monde. Le riche avait besoin du pauvre et vice versa. Or, dans ces dernières décennies, avec le capitalisme financiarisé, l'axe sociale s'est déplacée du travail et de l'entreprise aux rentes, la richesse de certains ne produit plus le profit social. Dans un monde comme celui-ci, l'enrichissement redevient un vice privé et public. Les riches d'aujourd'hui « n'ont plus besoin des pauvres de leur ville, puisque ceux-ci vivent dans leurs villes ségréguée, achetant des biens de par le monde et paient les taxes si et où ils veulent » (Bruni, juillet 2012). La finance aujourd'hui « ne voit plus l'humain mais seulement la consommation et le rendement » (Bruni, mai 2012).

Dans une situation comme celle-ci, où la crise financière favorise certains privilégié, touchant profondément les catégories plus faibles de la population, piégés dans une sorte de rente de retour à cause de la finance après que la crise ait balayé un certain nombre d'activités de l'économie

réelle (l'emploi, les entreprises, ...), l'Économie de communion reste fidèle à ses valeurs sur la dignité et la centralité de la personne humaine dans toutes ses dimensions. L'EdC s'active sérieusement pour que les chômeurs trouvent un travail digne. Dans ses Lignes directrices, le premier des sept points, concernant « la personne » est explicite quant à la volonté de l'EdC d'élargir et de créer de nouvelles réalités entrepreneuriales. C'est dans le souci de combattre la tendance, créée par la finance mondiale, d'assécher l'économie réelle au profit de l'économie financière. L'EdC croit aussi que la finance peut être civile. Elle l'est « aussi longtemps qu'elle est subsidiaire à l'économie réelle, mais elle devient incivile et très dommageable si le rapport s'inverse, et biens, services, et surtout environnement et travailleurs sont subordonnés et instrumentalisés par des capitaux spéculatifs, pour faire des profits » (*Ibidem*).

III.3. En rapport avec la régulation internationale de la finance

Les termes comme « autoréférentialité » et « la non autorégulation », appliqués à la finance, comme ses limites dans son *modus operandi*, font penser à la nécessité d'une gouvernance mondiale de la nouvelle finance. Si un pas a été franchi en réglementant les agences de notation, il reste nécessaire de pousser plus loin pour doter le marché financier mondiale d'une institution de régulation internationale plus forte que celles sorties des accords de Bretton Woods d'il y a un demi-siècle.

Par régulation internationale, on entend « la mise en place à l'échelle mondiale d'instruments et d'institutions destinés à lutter contre ces désordres financiers » (Encyclopédie *Universalis*). L'ampleur de la crise économique a suscité l'idée de la nécessité d'une nouvelle et urgente réglementation de certains mécanismes de la finance. La première attention a été vers les agences de notation, qu'on accusait d'avoir joué un rôle important dans l'amplification de la crise. Trois grandes lignes ont été suivies (selon la Banque de France, mai 2012) : 1) l'enregistrement des agences ; 2) une plus grande transparence des méthodes de notation et du rôle des agences dans le processus de titrisation ; 3) une différenciation des échelles de notation entre produits obligatoires et produits structurés pour mieux prendre en compte la spécificité de ces derniers par les investisseurs.

Ce processus a commencé dès le début de 2009, quand l'Organisation Internationale des Commissions de valeurs (OICV) a publié son rapport sur le rôle des agences de notations dans la crise des *subprimes* américains et mis à jour de son code de conduite des agences. Le G20 de Londres (avril 2009) l'a emboîtée le pas en recommandant la mise sur pied « des principes d'enregistrement des agences, de différenciation des échelles des agences de notation selon les produits et de diffusion de l'historique de notations et des hypothèses utilisées » (Idem, p. 43). Au niveau européen, l'Autorité européenne des marchés financiers (ESMA, pour *European Securities and Market Authority*) est opérationnelle depuis janvier 2011 et a publié la liste des agences de notations reconnues le 11 août 2011. Aux États-Unis, la loi *Dodd-Frank Act* a été promulguée en juillet 2010 et opère ensemble avec *Securities and Exchange Commission* (SEC).

Cependant, cela n'est pas suffisant, puisque, si les agences ont contribué à amplifier la crise, elles ne sont pas à l'origine de cette dernière et, en tout cas les responsabilités de la crise sont partagées entre tous les acteurs de ce marché, y compris les investisseurs. Il faut s'attaquer à la racine des problèmes à l'origine desquels la crise d'une telle ampleur a pu avoir lieu. En effet, si on est d'accord avec Zamagni (2012), que cette crise est une crise anthropique (structurelle), c'est-à-dire, une crise de sens (orientation), on a besoin des mesures structurelles, d'un changement profond de structure de la finance elle-même. Si non les crises du genre seront toujours à la porte. Bruni

(2009), à la question de savoir si on doit se résigner et s'habituer à des crises du genre, il répond : « j'ai peur que ce soit par l'affirmative, au moins jusqu'à quand ce capitalisme n'évoluera pas en quelque chose de différent » (p. 4). De la plume de deux grands penseurs de l'EdC, Zamagni et Bruni, deux éléments importants : la crise est anthropique ; et le capitalisme doit évoluer en quelque chose d'autre. On peut ainsi synthétiser l'idée: la crise financière est une crise de l'économie financiarisée ou du système économique dominant; nous avons, alors, deux choix : ou elle évolue en « quelque chose d'autre » ou on succombe pour de bon ; donc, la réforme des règles de la finance est une mesure très superficielle, qui laisse les causes de la crises financière intactes.

L'Économie de communion s'unit aux voix plus ou moins nombreuses de ces dernières années qui réclament une autorité internationale de régulation de la finance (pourvue qu'elle soit plus démocratique¹⁷⁸ que celles sorties des accords de Bretton Woods), mais, à différence de beaucoup d'autres penseurs, elle considère cette mesure comme une à court terme. Elle (cette mesure) servirait à tamponner l'hémorragie temporelle de la crise financière, en attendant que « ce capitalisme » se transforme en « quelque chose de différent ». Cette dernière expression sous-entend, au sein des penseurs de l'EdC, une certaine insatisfaction face à « ce capitalisme », c'est -à-dire, le capitalisme financiarisé. C'est tout ce système économique qui doit changer puisqu'il est bâti sur une fausse anthropologie (celle de l'*homo oeconomicus*) et donc, sur une fausse théorie économique (réductionniste). Cela est encore vrai, aujourd'hui que tout est mondialisé et l'homme d'aujourd'hui est plus exigeante. La mondialisation implique la complexité de rapports socio-économiques inexplicables par la théorie du choix rationnel. De même, l'homme d'aujourd'hui ne se contente plus de la solidarité mais il veut la fraternité qui signifie liberté et égalité effectives (tout le monde veut être protagoniste dans le processus de décision dans les entreprises, par exemple). La démocratie politique ne suffit plus, il faut maintenant la démocratie économique (Bruni, Zamagni, 2004).

Quelle est ce « quelque chose » en quoi « ce capitalisme » devrait se transformer ? Dans l'interview de la SIF à Luigino Bruni en 2011, il déclarait que l'Économie de communion se présente comme un défi aux entreprises capitalistes pour qu'elles deviennent « quelque chose de différent ». Le contenu de ce « quelque chose de différent » est l'entrée dans l'entreprise des catégories relationnelles interpersonnelles : la réciprocité, la fraternité, la communion, la gratuité, le bonheur, ..., thèmes toutes de la tradition de l'économie civile, que l'EdC fait entièrement sien. On peut affirmer, sans trop de risque de se tromper, que ces économistes regardent l'EdC comme ce possible quelque chose de différent » du capitalisme financiarisé. Il encore tôt de prendre position sans équivoque en ce moment, vu que l'expérience EdC est encore jeune. Toutefois, ses débuts et ses tendances à croître promettent un avenir civil à la culture économique, ce que l'homme

¹⁷⁸ Bruni explique ce qu'il veut dire par « démocratique » : « qui parte de la société civile et qui tient compte sérieusement du point de vue de l'Afrique de l'Asie, et de l'Amérique Latine » (Bruni, 2009, p. 5).

d'aujourd'hui attend impatiemment.

La clef pour en finir avec les crises récurrentes de l'économie se trouve dans une innovation du système économique dans le sens civil du terme. La crise financière n'est pas un problème de régulation, même si cette dernière a eu certainement un rôle important, mais un problème systémique de l'économie comme théorie et comme pratique. Cela est d'autant vrai que certains penseurs (comme Danielsson, 2009) disent qu'il n'est pas évident qu'un renforcement de la régulation soit nécessaire. Il dit que la crise financière a éclaté non pas par manque de régulation, mais parce que la régulation était mal faite. Orléan (2009), quant à lui, pense que la crise n'a pas eu lieu pour le fait que les règles n'ont pas été respectées, mais le contraire, concluant, par là, que les marchés financiers sont intrinsèquement non autorégulateurs. La finance doit, donc, se civiliser et s'humaniser (dans l'emploi, dans les entreprises, dans les divers besoins de l'homme) et retourner dans la cité (*civitas*) et c'est cela qui a manqué ces dernières années, quand l'économie s'est complètement tournée vers la finance laissant les personnes et leur *civitas* à leur sort. Une économie comme celle-ci n'a pas de futur et en tout cas, ce qui s'est passé en 2007 interpelle tout un chacun à une rupture nette avec les manières de faire l'économie surtout depuis les années 1970. Du reste, qu'elle s'appelle « Économie de communion » ou un autre nom, l'économie doit devenir « quelque chose d'autre » ou on doit se résigner ou « s'habituer » à des crises comme celles que le monde vit aujourd'hui.

Conclusion générale

L'économie, pour sortir du marasme financier dans lequel elle est embourbée depuis 2007, doit retourner à être « civile », dans le sens d'une « science du bien-être public », comme on l'appelait au 18^e siècle. En d'autres termes, le don comme gratuité (et non comme cadeau) ainsi que le principe de réciprocité (par opposition au principe de l'échange de valeurs équivalentes) et le principe de fraternité (Zamagni, 2012 ; Bruni-Zamagni, 2004) doivent retourner à faire partie de l'économie et de la *civitas*. Si non, les crises économiques seront chroniques et sans remède. En effet, on aurait pas connue une crise d'une telle ampleur si on n'avait pas, au cours des années, perdu ces valeurs.

Le retour au civile signifie reconsidérer l'économie comme une science qui sert à améliorer la vie des personnes qui se sentent appartenir à une même communauté ou cité dans ses différentes dimensions : de la famille à la communauté internationale, passant par le village, la *civitas*, l'État national. En d'autres mots, le retour au civile signifie raviver le sens d'appartenance de personne, qui pousse ces dernières à mieux coopérer dans le sens de la réciprocité sous-entendant la gratuité, valeur cette dernière, indispensable pour l'existence même de la société. Si aujourd'hui, dans certains pays, les cas d'évasion fiscale et de délocalisation des entreprises, continuent à augmenter, c'est en grande partie dû à la perte du sens d'appartenance à la communauté nationale.

Le retour au civile, donc, pour plusieurs raisons. J'en cite seulement trois, pour ne parler que de celles-ci :

- 1) il est évident que la conception anthropologique, l'*homo oeconomicus*, sur laquelle se base la théorie dominante est erronée. Le *self-interest* et l'individualisme ne suffisent pas à dire comment la personne se comporte. L'anthropologie relationnelle de l'Économie de communion semble plus adéquate puisqu'elle laisse rien de ce qui est de l'homme concret (intérêts personnels, mais aussi des autres, donc, l'importance des relations interpersonnelles basées sur la réciprocité, la gratuité, la fraternité, ...). Les exemples empiriques sont légion, même dans le domaine économique (les témoignages des entreprises de l'EdC, en sont une bonne démonstration), sans compter une série de recherches scientifiques des dernières décennies (psychologie, sociologie, économie expérimentale).

Toutefois, l'économie doit résoudre le paradoxe de Bockenforde selon lequel, « l'économie du marché vit des présupposés -confiance, sympathie, réciprocité- qu'elle-même ne peut se donner » (Zamagni, 2012, p. 57). En effet, il n'est pas nécessaire d'aller chercher ces valeurs ailleurs, dans d'autres science. La tradition de l'économie civile, grâce à son éthique des vertus, est suffisamment robuste et dotée d'instruments pour donner ces ailes dont l'économie a besoin pour être « une

science du bien-être public ».

- 2) Il semble que le paradigme individualiste et du *self-interest* soit en train de perdre son sens, ces dernières années, et soit devenu incapable de gérer et d'expliquer l'agir humain. Sans la gratuité, la société perd le sens et la joie de vivre. L'économie en ressent. Le paradigme doit changer dans le sens civile, puisque c'est cela qui sauvera le monde de l'économie.
- 3) Est-ce que l'Économie de communion est aussi l'économie civile ? Pour répondre affirmativement, il faudrait que les pratiques civiles au sein de l'œuvre économique ait atteint ce que Zamagni appelle le « seuil critique », cet état devenu habituel qu'il ne nécessite plus d'effort pour continuer l'activité sans se soucier de rien. Elle sera devenue civile quand elle sera devenue « culture » de l'entreprise et des agents économiques. On n'en est pas encore là, tant la culture individualiste reste encore puissante. Mais, tout indique, de par les expériences empiriques et les études de ces dernières décennies, que la culture contemporaine est en mutation vers une économie plus humaine et civile.

Tant que le paradigme économique dominant est celui de l'intérêt individualiste ignorant la complexité de l'agir humain, l'économie aura des difficultés à comprendre le discours de l'économie civile et de l'Économie de communion. Mais, je suis convaincu que le temps donnera raison à cette dernière.

Annexe

Corpus théorique d'Économie de Communion (principaux auteurs) disponible jusqu'aujourd'hui (juillet 2012) :

1)Bruni, Luigi:

- Il prezzo della gratuità, Città Nuova, 2006
- L'economia la felicità e gli altri : un'indagine su beni e benessere, Città Nuova, 2004
- Reciprocità: dinamiche di cooperazione economia e società civile, Mondadori, 2006

2)Bruni, Luigi – Crivelli, Luca:

- Per una economia di comunione, Città Nuova, 2004

3)Bruni, Luigi – Pelligra, Vittorio:

- Economia come impegno civile : relazionalità, ben-essere ed Economia di Comunione, Città Nuova, 2002

4)Bruni, Luigino-Sugden, Robert.:

- « Moral Canals: Trust and Social Capital in the Work of Hume, Smith end Genovesi »,2000

5)Bruni, Luigi – Zamagni, Stefano:

- Economia civile : efficienza, equità, felicità pubblica, Il Mulino, 2004

6)Bruni, Luigi – Porta, Pier Luigi (édité par):

- Felicità ed economia : quando il benessere è ben vivere, Guerini e Associati, 2004

7)Scitovsky, Tibor:

- L'economia senza gioia, Città Nuova, 2007

8)Zamagni, Stefano

- L'economia del bene comune, Città Nuova, 2007

Bibliographie

- AGLIETTA, M., *Macroéconomie financière*, La Découverte, « Repères », Paris, 2008
- ALLEN, F., CARLETTI, E., « La valorisation au prix des marchés convient-elle aux institutions financières ? », *Revue de la stabilité financière*, n°12, octobre 2007, pp. 1-7.
- ARISTOTELE, *Etica Nicomachea*, Rusconi, Milano, 1979.
- ARROW, K., J., « Gift and Exchange », *Philosophy and Public Affairs*, 1, 1972, pp. 343-362.
- ARTUS, P., BETBEZE, J.-P., DE BOISSIEU, C., CAPELLE-BLANCHARD, G., « La crise des subprimes », *Rapport pour le conseil d'analyse économique*, n°78, La documentation française, Paris, 2008.
- AXELROD, R., « Effective Choice in the Prisoner Dilemma », *Journal of Conflict Resolution*, 24, 1980, pp. 3-25.
- AXELROD, R., *The Evolution of Cooperation*, Basic Books, New York, 1984.
- AXELROD, R., « The emergence of Cooperation among Egoists », *American Political Science Review*, 75, 1981.
- AUSTIN, J.E, LEONARD, B., REFICCO, E., WEI-SKILLEM, J., “Social Entrepreneurship: It's for Corporations too”, in Nicholls A. (Ed.), *Social Entrepreneurship, New Models of Sustainable Social Change*, Oxford University Press, 2006, pp. 169-180.
- BACHARACH, M.O.L., GAMBETTA, D., « Trust in signs », in K. Cook (ed.), *Trust and Social Structure*, Russell Sage Foundation, New York, 2001, pp. 148-184.
- BALLEY, P., *La Bourse : mythes et réalités*, PUF, « Politique d'aujourd'hui », Paris, 1987.
- BANK OF ENGLAND, *Financial Stability Report*, avril 2008.
- BANQUE DE FRANCE, « La crise financière », *Documents et Débat*, n°2, Février 2009.
- BANQUE DE FRANCE, « La crise financière : quels enseignements pour la macroéconomie internationale? », Synthèse de la conférence AEJ Macro/ BDF/CEPR/ECARES/PSE, 28-29 octobre 2011.
- BECKER, G., S., « Irrational behavior and economic theory », in BECKER [1976], p.153-170.
- BERG, J., DICKHAUT, J., MACCABE, K., «Trust, Reciprocity, and Social History », *Games and Economic Behavior*, 10, 1995, pp. 122-142.
- BERLYNE, D. E., *Aesthetics and Psychology*, Appleton Century Crofts, New York, 1971.
- BERLYNE, D. E., MADSEN, K. B. (éd.), *Pleasure, Reward, Preference*, Academic Press, New York, 1973.
- BERNANKE, B. S., « Outlook of the US Economy », *Testimony Before the Joint Economic Committee*, US Congress, 28 mars 2007.
- BOLTANSKI, L., *Segni di pace. Per una sociologia dell'amore*. Vita e Pensiero, Mila, 2005.

- BOLTON, G., E., « A comparative Model of Bargaining: Theory and Evidence », *American Economic Review*, 81, 1991, pp. 1096-1136.
- BOLLE, F., « Rewarding Trust: An Experimental Study », *Theory and decision*, 45, 1998, pp. 83-98.
- BORDO, M. D., « The crisis of 2007 : the same old old story, only the players have changed », texte non publié, 28 septembre 2007.
- BOURDIEU, P., « Le capital Social. Notes Provisoires », *Actes de la Recherches en Sciences Sociales*, 31, 1980, pp. 2-3.
- BAGGIO, A. M., BRUNI, L., CODA, P., *La crisi economica. Appello a una nuova responsabilità*, Città nuova, Roma, 2009.
- BECATTINI, G. « Dal settore industriale al distretto industriale », *Rivista di Economia e Politica industriale*, 7, 1, 1979, pp. 7-21.
- BECKER, G., S., *The economic approach to human behavior*, The University of Chicago Press, Chicago, 1976.
- BENTHAM, J., *Introduzione ai principi della morale e della legislazione*, UTET, Torino, 1998 (1789).
- BORZAGA, C., DEFOURNY, J. (Eds), *The Emergence of Social Enterprise*, Londres et New York, 2001
- BORZAGA, c., *Sull'impresa sociale*, Istituto Studi Sviluppo Aziende Non profit, Univesrità degli Studi di Trento, Working Paper, n° 19, 2002.
- BRUNI, L., « Eros, philia et agape ...pour une théorie de la réciprocité, plurielle et pluraliste», *Revue MAUSS*, 1, 35, 2010, pp. 389-413.
- BRUNI, L., *Il prezzo della gratuità*, Città nuova, Rome, 2006.
- BRUNI, L., *La ferita dell'altro. Economia e relazioni umane. Il Margine*, Trente, 2007.
- BRUNI, L., MORAMARCO, V., *L'economia di comunione : verso un agire economico a misura di persona*, Vita e Pensiero, Milano, 2000.
- BRUNI, L., SMERILLI, A., « Organizzazioni e dinamica motivazionale. Contributi dalla teoria economica », *Nuova umanità*, 165-166, 2006, pp. 367-384.
- BRUNI, L., SMERILLI, A., « Sull'arte di gestire le crisi nelle organizzazioni a movente ideale », *Impresa sociale*, 3, EURICSE, Trente, Juillet-Septembre 2009, pp. 75-97.
- BRUNI, L., SUGDEN, R., « Moral Canals: Trust and Social Capital in the Work of Hume, Smith end Genovesi », *Economic and Philosophy*, 16, 2000, pp. 21-45.
- BRUNI, L., ZAMAGNI, S., *Economia civile. Efficienza, equità, felicità pubblica*, Il Mulino, Bologne, 2004.
- BRUNI, L., ZAMAGNI, S., « The « economy of communion »: Inspirations and achievements »,

Finance&Bien Commun, 3, 20, 2004, pp. 91-97.

BRUNNERMEIER, M. K., « Deciphering the 2007-2008 liquidity and credit crunch », miméo, 19 mai 2008.

CAILLE, A., *Il terzo paradigma. Antropologia filosofica del dono*, Bollati Bolinghieri, Turin, 1998.

CALOMIRIS, C. W., « The subprime turmoil : what's old, what's new, what's next », Working Paper, octobre 2008.

CAPRON, M., QUAIREL-LANOIZELEE, F., *La responsabilité sociale de l'entreprise*, La Découverte, Paris, 2007.

CHABAUD, D., EHLINGER, S., PERRET, V., « Pôles de compétitivité : enjeux et interrogations tirés des expériences des districts industriels et des clusters », *Cahier du Cermat*, IAE, vol. 19, n°136, 2006.

COUSSERAN, O., RAHMOUNI, I., « Le marché des CDO. Modalités de fonctionnement et implications en termes de stabilité financière », *Revue de la stabilité financière*, n°6, juin 2005, pp. 47-67.

COX, J., « Trust and Reciprocity: Implications of Game Triads and Social Contexts », University of Arizona, Mimeo, 2003.

COX, J., « How to Identify Trust and Reciprocity », *Games and Economic Behavior*, 46, 2004, pp. 260-281.

CRIVELLI, L., GUI, B., « Le imprese di economia di comunione sono anch'esse imprese sociali ? Riflessione sui modelli di riferimento, gli obiettivi e le logiche di governance », *Impresa sociale*, 3, EURICSE, Trente, Juillet-Septembre 2009, pp. 21- 40.

CROSON, R.T. A., BUCHAN, N.R., « Gender and Culture: International Experimental evidence from Trust games », *American economic Review*, 89, pp.386-391.

CROUHY, M. G., JARROW, R. A, TURNBULL, S. M., « The subprime credit crisis of 2007 », *The Journal of Derivatives*, 16 (1), 2008, PP. 81-110.

CYERT, R. M., MARCH, J.G., *A behavioral theory of the firm*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, 1963.

DANIÉLSSON, J., « Réflexion sur l'efficacité de la régulation financière », Banque de France, *Revue de la stabilité financière*, n°13, Quel avenir pour la régulation financière ?, Septembre 2009.

DEFOURNY Jacques, NYSSENS Marthe, « Approche américaine et européenne de l'entreprise sociale: une perspective comparative », *RECMA*, 319, Janvier, 2011, pp. 18-35.

DOMAS, J. C., « Districts industriels : du concept à l'histoire », *Revue économique*, vol. 58, n°1, 2007, pp. 131- 152.

DEES, J. G., ANDERSON, B.B., (2006), "Framing a Theory of Social Entrepreneurship: Building on Two Schools of Practice and Thought", *Research on Social Entrepreneurship*, ARNOVA

- Occasional Paper Series, vol. 1, no. 3, 2006, pp. 39-66.
- DONATI, P., *Introduzione alla sociologia relazionale*, Franco Angeli, Milan, 1987.
- ELSTER, J., *Traité critique de l'homme économique*, Seuil, Paris, 2010.
- EMERSON, J., “Moving Ahead Together: Implications of a Blended Value Framework for the Future of Social Entrepreneurship”, in Nicholls A. (Ed.), *Social Entrepreneurship, New Models of Sustainable Social Change*, New York, Oxford University Press, 2006, pp. 391-406
- ERLEI, M., « Heterogeneous Social Preferences », Clausthal University of Technology, Mimeo, 2004.
- FALK, A., FISCHBACKER, U., « A Theory of Reciprocity », *Games and Economic Behavior*, 54, 2006, pp. 293-315.
- FEDERAL RESERVE BOARD, *Monetary Policy Report to the Congress*, Board of Governors of the Federal Reserve System, 18 juillet 2008.
- FEHR, E., SCHMIDT, K., M., « A Theory of Fairness, Competition and Cooperation », *Quarterly Journal of Economics*, 114, 1999, pp.817-868.
- FERRATON, C., FROBERT, L., *L'Enquête inachevée : introduction à l'économie politique d'Albert O. Hirschman*, PUF, Paris, 2003.
- FONDS MONETAIRE INTERNATIONAL, *Global Financial Stability Report*, avril 2006, avril 2007, avril 2008.
- FORSYTHE, R., HOROWITZ, J., L., SAVIN, N., E., SEFTON, M., « Fairness in Simple Bargaining Experiments », *Games and Economic Behavior*, 6, 1994, pp. 347-369.
- FRIEDMAN, M., “The methodology of positive economics” , in *Essays in positive economics*, The University of Chicago Press, Chicago,, 1953, p. 3-46.
- FRIEDMAN, M., SAVAGE L.J., “The utility analysis of choices involving risk”, *Journal of Political Economy*, 56, 1948, p. 279-304.
- FRIEDMAN, M. , SAVAGE, L.J., “The expected-utility hypothesis and the measurability of utility”, *Journal of Political Economy*, 60, 1952, p p. 463-474.
- FUKUYAMA, F., *La confiance et la puissance. Vertus Sociale et Prospérité Economique*, Plon, Paris, 1995/1997.
- GAMBETTA, D., « Can WE Trust Trust? », in D. Gambetta (ed.), *Making and Breaking Cooperative Relations*, Basil Blackwell, Oxford, 1988, pp. 213-237.
- GARIN, E., *L'umanesimo italiano*, Laterza, Roma-Bari, 1994 (1947).
- GENOVESI, A., *Lezioni di commercio o sia di economia civile*, Società Tipografica dei classici Italiani, Milan, 1765-76.
- GRANOVETTER, M., « Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness », *American Journal of Sociology*, 91, 1985, pp. 481- 510.
- GUI, B., « Eléments pour une définition d' « économie communautaire » », *Notes et Documents*,

1987, pp. 32-42.

GUI, B., « From transactions to encounters : the joint generation of relational goods and conventional values », in GUI-SUGDEN, 2005.

GÜLT, W., SCHMITTBERGER, R., SCHWARZE, B., « An experimental Analysis of Ultimatum Bargaining », *Journal of Economic Behavior and Organization*, 3, 1982, pp. 523-388.

GUI, B., SUGDEN, R., *Economics and Social interactions*, Cambridge University Press, Cambridge, 2005.

HARDIN, R., « The Street-Level Epistemology » of Trust, *Politics and Society*, 21, 1993, pp. 505-529.

HARDIN, R., « Dou You Want to Trust Government? », in M.E. Warren (ed.), *Democracy and Trust*, Cambridge University Press, Cambridge, 1999, ppp. 22-42.

HARSANYI, J.C., *Essays on ethics, social behavior, and scientific explanation*, Reidel, Theory and Decision Library, Dordrecht, 1976.

HAWTREY, R. G., *The economic problem*, Longmans, Green and Co., Londres, 1926

HEGEL, G. W. F., *Lineamenti di filosofia del diritto*, Laterza, Rome, 1979 (1979).

HIRSCHMAN, A.O., *Exit, voice and loyalty*, Harvard University Press, Cambridge (MA), 1970 (trad. it., *Lealtà, defezione e protesta*, Bompiani, Milan, 1982).

HIRSCHMAN, A. O., *Le passioni e gli interessi. Argomenti politici in favore del capitalismo prima del suo trionfo*, Feltrinelli, Milan, 2011.

HUME, D., *A Treatise of Human Nature*, University Press, Oxford, 1978 (1740).

JEVONS, S., *Teoria dell'economia politica*, UTET, Turin, 1948 (1870).

KAHNEMAN, D., KNETSCH, J., L., THALER, R., H., « Fairness and assumption of Economics », *The Journal of Business*, 59 (part. 2), 1986, pp. S285-S300.

KANT, I., *Fondements de la Métaphysique des Moeurs*, Delagrave, Paris, 1798/1999.

KERLIN, J., “Social Enterprise in the United States and Abroad: Learning from our Differences”, in *Research on Social Entrepreneurship*, ARNOVA Occasional Paper Series, vol. 1, no. 3, pp. 105-125, 2006.

KEYNES, J. M., « The general theory of employment », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 51, n°2, février 1937, pp. 209-223.

KOLM, S. C., *Reciprocity : its scope, rationales, and consequences*, in KOLM, S. C., MERCIER-YTHIER, J. (éds), *Handbook on the Economics altruism, Giving and Reciprocity*, Elsevier/North Holland, Amsterdam, 2005.

LATOUCHE, S., *Le défi de l'éthique dans une économie mondialisée*, Fayard, Paris, 2003

LAVILLE, J. L., « Encastrement et nouvelle sociologie économique : de Granovetter à Polanyi et Mauss », *Revue Interventions économiques* [En ligne], 38 | 2008, mis en ligne le 01 décembre 2008,

consulté le 02 juillet 2012. URL : <http://interventionseconomicques.revues.org/245>.

LE GARZANTINE, *Filosofia*, Garzanti, 1999.

LORENZINI, C. (éd.), *Le avventure di Pinocchio. Storia di un burattino*, de COLLODI, C., Rizzoli, Milano, 1949 (1883).

LUBICH, C., *L'economia di comunione. Storia e profezia*, Città nuova, Rome, 2001.
economia politica, UTET, Torino, 1954).

MCGUIRE, P., GRANOVETTER, M., SCHWARTZ, M., "Thomas Edison and the Social Construction of the Early Electricity Industry in America", *Explorations in Economic Sociology*, dans R. Swedberg (ed.), Russell Sage Foundation, New York, 1993.

MACY, M., SKVORETZ, J., « The Evolution of Trust and Cooperation Between Strangers: A Computational Model », *American Sociological Review*, 63, 1998, pp. 638-660.

MAIR, J., ROBINSON, J., HOCKERTS, K. (Eds.), *Social Entrepreneurship*, New York, Palgrave Macmillan, 2006.

MAIR, J., MARTI, I., "Social Entrepreneurship Research: a Source of Explanation, Prediction and Delight", *Journal of World Business*, no. 41, 2006, pp. 36-41.

MAUSS, M., *Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques*, Année sociologique, Paris, 1923.

MELLSTRÖM, C., JOHANESSON, M., « Crowding Out in Blood Donation: Was Titmuss Right? », Working Paper n°180, Department of Economics, Göteborg University, 2005.

MILL, J.S., *Principles of political economy*, Macmillan, London, 1920 [1848] (trad.it., *Principi di*

MISES, L. (von), *Human Action*, Yale University Press, New Haven, 1949.

MONGIN, P., « Modèle rationnel ou modèle économique de la rationalité », *Revue économique*, 35, 1 janvier 1984, pp. 9-63.

NEUMAN (von), J., MORGENSTERN, *Theory of games and economic behavior*, Wiley, New York, 1953 (944).

NICHOLLS, A., (2006), *Social Entrepreneurship. New Models of Sustainable Social Change*, New York, Oxford University Press, 2006.

NUSSBAUM, M., *La fragilità del bene : fortuna ed etica nella tragedia e nella filosofia greca*, trad. it., il Mulino, Bologna, 1996.

ORLEAN, A., « La théorie de la confiance économique et ses limites », dans R. Laufer, M. Orillard (eds.), *La confiance en question*, L'Harmattan, 2000, pp. 59- 77.

OSTROM, E., « A Behavioral Approach to the Rational Choice of Collective Action », *American Political Science Review*, 92, 1998, pp. 1-22.

PELLIGRA, V., « « I limiti del neo-contractualismo e della giustizia globale », *Impresa sociale*, 3, EURICSE, Trente, Juillet-Septembre 2009, pp. 60- 74.

- POLANYI, K., *La Grande Transformation*, Gallimard, Paris, 1983 (1944).
- POLANYI, K., *Aristotele scopre l'economia*, in *Economie primitive arcaiche e moderne*, Einaudi, Turin, 1980 (1968).
- POSTEL Nicolas, SOBEL Richard, « La RSE : la nouvelle forme de démarchandisation du monde ? Une lecture institutionnaliste à partir de Karl Polanyi », *Développement Durable*, 3, 1, 2010, pp. 1-23.
- PUTNAM, R., *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, Princeton, 1993.
- RAWLS, J., *A Theory of Justice*, Harvard University Press, Harvard, 1971.
- RAWLS, J., *Il diritto dei popoli*, Edizioni di Comunità-Einaudi, Torino, 2001.
- RAWLS, J., *Political liberalism*, Columbia University Press, New York, 1993.
- SAVAGE, L. J., *The Foundations of Statistics*, Dover, New York, 1972 (1954).
- SAVITZ, A., *The Triple Bottom Line: How Today's Best-Run Companies are Achieving Economic, Social, and Environmental Success — And How You Can Too*, Jossey-Bass/Wiley, 2006.
- SCITOVSKY, T., *L'economia senza gioia*, BRUNI, L., PORTA, P. L. (éds), Città Nuova, Roma, 2007.
- SIMON, H. A., *Administrative behavior*, The Free Press, New York, 1976 (1947).
- SIMON, H. A., “A Behavioral model of rational choice”, *Quarterly Journal of Economics*, 69, 1955, p. 99-118.
- SIMON, H.A., “Economics and psychology”, in S. Koch, *Psychology. A study of a science*, t. VI, p. 685-723, Mc Graw-Hill, New York, 1963.
- SIMON, H. A., *Models of Bounded Rationality*, MIT Press, Cambridge (Mass.), 1983
- SIMON, H. A., “Rational decision making in business organizations”, *American Economic Review*, 69, 1979, p. 494-513.
- SINGER, P., « Altruism and Commerce: A Defense of Titmuss against Arrow », *Philosophy and Public Affairs*, 2, 1973, pp. 312-320.
- SKLOOT, E., "Enterprise and Commerce in Non-profit Organizations" in W.W. Powell (ed.), *The Non-profit Sector: a Research Handbook*, New Haven, CT: Yale University Press, 1987.
- SMITH, A., *La ricchezza delle nazioni*, UTET, Turin, 1945 (1776).
- SMITH, A., *Teoria dei sentimenti morali*, dans SOMBART, W., Rizzoli, Milan, 1995 (1759).
- SOLOW, R., S., « Blood and Thunder », *Yale Law Journal*, 80, 1971, pp. 1696-1711.
- STEINER, P., « Don de sang et don d'organes : Le marché et les marchandises « fictives » », *Revue française de sociologie*, vol.42, n°2, Avril-Juin 2001, pp. 357-374.
- STIGLER, G. J., “The economics of information”, *Journal of Political Economy*, 69, 1961, pp. 213-225.

- SUGDEN, R., « Fellow-feelin », in GUI-SUGDEN, 2005.
- TAZDAÏT, T., *L'analyse économique de la confiance*, De Boeck, Bruxelles, 2008.
- TITMUSS, R., M., *The Gift Relationship. From Human Blood to Social Policy*, Allen and Unwin, London, 1970.
- UHLANER, C. B., « Relational goods and participation : Incorporating sociability into a theory of rational action », *Public Choice*, 62, 1989, pp. 253-285.
- USLANER, E.M., *The Moral Foundation of Trust*, Cambridge University Press, Cambridge, 2002.
- WARREN, M. E., « Democraticy and Deceit. Regulating Appearance of Corruption », *American Journal of Political Science*, 50, 1, Janvier 2006, pp. 160- 174.
- USLANER, E.M., « Volunteering and Social Capital: How to Trust and Religion Shapen Civic Participation in The United States », in P. Dekker, E.M. Uslaner (eds.), *Social Capital and Participation in Everyday Life*, Routledge, London, 2001.
- WICKSTEED, P. H., *The commonsense of political economy*, Mcmillan, Londres, 1933 (1910).
- WILLIAMSON, O. E., « Calculativeness, Trust and Economic Organization », *Journal of Law and Economics*, 36, 1993, pp. 453-486.
- YOUNG, D., SALOMON, L. M., «Commercialization, Social Ventures, and For-Profit Competition », in L.M. Salamon (ed.) *The State of Nonprofit America*, Washington DC: Brookings Institution, 2002, pp. 432-446.
- ZAMAGNI, S., « Gratuité et action économique », *Revue MAUSS*, 1, 35, 2010, pp. 381-388.
- ZAMAGNI, S., « Gratià e agire economico : il senso del volontariato », Working Paper, n°9, Università di Forlì-Aiccon, 2005.
- ZAMAGNI, S., *Per un'economia a misura di persona*, Citta nuova, Rome, 2012
- ZAMAGNI, S., ZAMAGNI, V., *La cooperazione. Tra mercato e democrazia*, Il Mulino, Bologne, 2008.

Site

- BRUNI, L., « Economia di comunione », Interview audio-vidéo accordé au SIF, Rome, 18 juin 2011. Disponible sur : « <http://www.edc-online.org/> »

Table des matières

Introduction générale.....	5
Chapitre I.....	10
L'Économie de communion dans le contexte d'une renaissance du « civile ».....	10
I. L'Économie de Communion : définition.....	12
I.1. L'Économie de Communion de par son contexte d'émergence.....	13
I.1.1. L'Économie de Communion comme défi de l'entreprise traditionnelle à devenir « quelque chose de différent »: la tripartition des profits.....	13
I.1.2. La Carte d'Identité et les Lignes directrices de l'Économie de Communion.....	17
I.2. L'Économie de communion comme pratiques et comme idées.....	23
II. Positionnement de l'Économie de communion par rapport à d'autres réalités économiques plus ou moins alternatives.....	27
II.1. L'EdC par rapport à l'entrepreneuriat social ou organisations nonprofit américaines.....	27
II.1.1. L'entreprise sociale selon l'école des ressources marchandes en comparaison avec le projet de l'Économie de communion.....	28
a. L'entreprise sociale selon l'École marchande.....	28
b. En comparaison avec l'Économie de communion.....	30
II.1.2. L'entreprise sociale selon l'école de l'innovation sociale et l'Économie de Communion.....	32
a. L'entreprise sociale selon la Social Innovation School.....	32
b. Comparaison avec le projet d'Économie de Communion.....	33
II.2. L'Économie de communion par rapport à l'entreprise sociale européenne.....	34
II.2.1. L'entreprise sociale européenne dans l'univers de l'économie sociale et de l'insertion sociale.....	34
a. L'économie sociale.....	35
b. L'économie solidaire.....	37
II. 2. 2. Différences et affinités de l'entreprise sociale européenne avec le projet EdC.....	43
III. Les initiatives de la Responsabilité Sociale de l'Entreprise (RSE) dans la même logique civilisatrice de l'économie.....	46
IV. L'Économie de communion sur les traces de l'économie civile italienne.....	52
IV.1. Qu'est-ce que l'économie civile et comment émerge-t-elle ?.....	52
IV.2. L'économie civile comme alternative à dualité libéralisme/socialisme.....	55
IV.2.1. Tradition libérale.....	55
IV.2.2. Tradition socialiste.....	59
IV.3. Attitude libérale et socialiste, de l'EdC et de l'économie civile face à la responsabilité sociale de l'entreprise (RSE)	61
IV.3.1. La tradition libérale et socialiste et la RSE.....	61
a. La tradition libérale et la RSE.....	62
b. La tradition socialiste et la RSE.....	63
IV.3.2. Le projet EdC et l'économie civile italienne face au dualisme et à la RSE.....	63
Conclusion.....	65
Chapitre II.....	66
L'Économie de Communion : des pratiques à la théorie, des biens relationnels aux principes de réciprocité et de fraternité.....	66

I. Expériences pratiques et le besoin d'une théorie de communion.....	67
I.1. Comment l'activité économique devient l'occasion de communion et les débuts d'une contribution théorique.....	67
I.1.1. Différents témoignages des entreprises EdC.....	68
a. Comment la « Rubinetteria Weber Srl » a mis « la personne au centre du projet »....	68
b. La Bangko Kabayan, l'Ancilla et l'Asie dans le Pacifique : « comment les personnes et les relations assurent le succès et la survie d'une entreprise ».....	68
c. Mettre l'homme au centre de l'activité entrepreneuriale comporte aussi le respect de l'écologie et la légalité.....	71
d. La vie dans le Consortium Tassano : plusieurs réalités socio-économiques dont le trait commun est le service à la personne	71
e. « Les Établissement Neveux » : l'expérience de la gratuité	73
f. Les effets de la fraternité avec ses concurrents.....	74
g. Le concept d'Économie de Communion dans les entreprises EdC en Allemagne.....	75
I.1.2. Les pôles productifs comme nouveauté originale de l'Économie de Communion.....	76
a. Les pôles productifs de l'Edc aux proximités des citadelles des Focolari	77
b. Les pôles productifs Edc ne sont pas des districts industriels marshalliens ni d'autres réalités du genre.....	78
I.2. Le besoin d'une théorie économique de communion et certaines des premières contributions.....	82
I.2.1. Toute nouvelle vision du monde implique une nouvelle doctrine économique	82
I.2.2. Quelques contributions théoriques de l'Économie de Communion.....	83
II. Le bonheur en économie et les biens relationnels.....	87
II.1. « Le paradoxe du bonheur » et sa suite théorique.....	88
II.1.1. Qu'est-ce que « le paradoxe du bonheur » et comment émerge-t-il ?.....	89
II.1.2. Pourquoi l'économie moderne est une économie « sans bonheur » (joyless) ?.....	90
II. 2. Notion de biens relationnels et leur rapport avec les biens de créativité.....	93
II.2.1. Les biens relationnels.....	94
II.2.2. Rapport entre les biens de créativité et les biens relationnels.....	96
III. L'Économie de Communion : les principes de la réciprocité et de la fraternité.....	99
III.1. Le principe de réciprocité ou de gratuité.....	99
III.1.1. Les trois formes de réciprocité.....	100
a. La réciprocité prudente.....	101
b. La réciprocité-amitié.....	102
c. La réciprocité inconditionnelle.....	104
III.2. Le principe de la fraternité.....	107
III.2.1. La fraternité et l'Économie de communion.....	108
III.2.2. Quelques intuitions de l'Économie de communion au regard du principe de fraternité.....	110
a. Notion de pouvoir et autorité: l'autorité fraternelle.....	110
b. La gouvernance de communion et prévention des conflits.....	112
Conclusion.....	116
Chapitre III.....	118
Les fondements anthropologiques de l'Économie de communion par rapport à l'anthropologie de l'homo oeconomicus.....	118
I. La conception néo-contractualiste de l'homme.....	121
I. 1. La Théorie de la justice et la question des exclus	121
I. 2. La Théorie de la justice et la justice globale.....	123
II. Les origines et les caractéristiques de l'homo oeconomicus ou de l'anthropologie utilitariste	126
II.1. Au seuil de l'homo oeconomicus : l'humanisme civil.....	126

II.1.1. De l'homo civilis à « la nuit du civil ».....	126
II.1.2. L'ampleur de l'influence des critiques philosophiques de la « nuit du civil » sur l'anthropologie régissant l'économie politique naissante	128
II.1.3. La naissance de l'économie politique sous l'enseigne de la refondation anthropologique et éthique.....	130
II.1.4. L'économie politique naissante était en grande partie civile avant la révolution néoclassique.....	131
II.1.5. L'après Smith : une progressive expulsion du civil dans la science économique....	132
II.2. Les caractéristiques de l'homo oeconomicus.....	134
II.2.1. Les controverses autour du modèle économique du choix rationnel.....	134
a. Qu'est-ce que l'homo oeconomicus ?.....	135
b. La variante autrichienne.....	135
c. La théorie de l'utilité espérée et les débuts d'une remise en question du modèle du choix rationnel.....	136
d. Contre l'invasion de « l'homme économique » dans tous les domaines de la vie sociale.....	138
II.2.2. Les apports psychologiques et sociologiques dans la compréhension de l'agir humain : « la complication de l'économie ».....	139
a. Simon et la rationalité limitée ou procédurale.....	139
b. La nouvelle économie expérimentale, ses apports et ses limites.....	143
c. Lecture sociologique de la complexité de l'agir humain qui met en question la rationalité de l'homo oeconomicus.....	153
III. L'anthropologie qui fonde l'Économie de communion.....	159
III.1. La notion de « personne » et le mouvement personaliste.....	159
III.1.1. La notion de personne et brève historique.....	159
III.1.2. Les principales caractéristiques de la « personne ».....	162
III.2. L'anthropologie relationnelle de l'EdC.....	164
III.2.1. Distances de l'anthropologie relationnelle de l'Économie de communion par rapport au néo-contractualisme rawlsien.....	164
III.2.2. L'anthropologie personaliste et celle de l'Économie de communion défendent la même idée de la personne	167
Conclusion.....	169
Chapitre IV.....	170
La crise du capitalisme financiarisé et la gestion du post-fordisme : contribution de l'Économie de communion.....	170
I. La double bulle et l'aveuglement au désastre.....	172
I.1. La notion de bulle et comment elle se manifeste.....	172
I.2. Les premiers dysfonctionnements du marché immobilier étas-unien.....	174
I.2.1. La bulle immobilière dans les années 2000.....	174
I.2.1. La bulle du crédit qui amplifie l'euphorie spéculative.....	175
I.3. Quand l'euphorie due à anticipation haussière annule le bon sens de tous.....	178
I.3.1. L'euphorie qui engendre l'euphorie.....	178
I.3.2. La tendance haussière généralisée et l'hypothèse de l'irrationalité des acteurs.....	179
a. Le comportement des acteurs financiers.....	179
b. Comment expliquer cette aveuglement collectif ?.....	182
II. Le capitalisme financiarisé, la titrisation et l'éclatement de la crise financière de 2007....	186
II.1. La financiarisation et la titrisation de l'économie.....	186
II.1.1. Comment l'économie capitaliste se financiarise.....	186
II.1.2. La titrisation comme dernière étape, en date, de la financiarisation économique...	187
a. Définition de la titrisation.....	187
b. L'ampleur de la titrisation (en chiffres).....	188

c. Les agences de notation et la politique laxiste dirigée par la demande: sous-estimation des risques.....	189
II.2. Éclatement de la crise financière de 2007 et les leçons à tirer.....	191
II.2.1. De l'euphorie à la panique (août 2007).....	192
a. Hausse des primes de risque.....	192
b. Aggravation par les agences de notation.....	193
II.2.2. Le phénomène de la contagion financière.....	194
II.3. La mondialisation de la finance comme une aggravante de la crise.....	195
II.3.1. Pour un retour au cloisonnement des circuits bancaires et financiers et contre le « fétichisme de la liquidité ».....	195
II.3.2. Quand finance rime avec excès.....	196
II.3.3. L'impact des mouvements financiers à l'économie réelle et vice versa.....	197
III. 4. Impact de la crise sur la zone euro.....	197
III. Les possibles contributions et défis de l'Économie de Communion face à la crise.....	201
III.1. De la théorie économique dominante.....	203
III.1.1. Contre la parcimonie anthropologique dans la pensée économiquement	203
III.1.2. L'Économie de communion pour une nouvelle théorie économique après la crise de 2007	204
III.2. En rapport avec l'éthique et l'argent.....	206
III.2.1. Quand « l'absence de l'éthique a provoqué le processus auto-destructif des activités humaines »	206
III.2.2. Quand on s'endette pour faire une vacance et quand on prête à celui qu'on sait qu'il ne peut pas rembourser.....	208
III.2.3. Contre l'éthique fondée sur l'amour de l'argent.....	209
III.3. En rapport avec la régulation internationale de la finance.....	212
Conclusion générale.....	215
Annexe.....	217
Bibliographie.....	218