

Finance solidaire : une illustration de l'économie solidaire

RÉSUMÉ • Cet article a pour objet de montrer que la finance solidaire constitue une illustration de l'économie solidaire. Pour ce faire, dans un premier temps, nous nous proposons de définir l'économie solidaire à compter d'une approche unifiée du tiers secteur et de l'économie du territoire. Dans un deuxième temps, nous montrerons que les organismes de la finance solidaire appartenant à ce courant, ont pour principales spécificités d'accorder une place de choix aux modes de coordination non marchands et à l'économie plurielle. La conjugaison de ces données théoriques et empiriques nous conduira à proposer un renouvellement paradigmatique de l'économie sociale et de l'économie politique.

ABSTRACT • The purpose of the following paper is to point out that «solidarity finance» works like an illustration of «solidarity economy». To do so, in a first step, we intend to define solidarity economy with a unifying approach of tertiary activities and of territorial economy at once. In a second step, we shall demonstrate that institutions in relationship with solidarity finance and belonging to the same trend have an essential characteristic: their main specificity is to give a first grade importance to the «out-market» coordination systems and to the so-called *économie plurielle*. Conjunction of such empirical and theoretical datas will lead us to propose a paradigmatic renewal of social economy as well as economics.

RESUMEN • Este artículo tiene por objeto mostrar de qué manera las finanzas solidarias ilustran la economía solidaria. Para esto, proponemos en primer término definir la economía solidaria a partir de un enfoque unificado del tercer sector y de la economía del territorio. En segundo término mostramos que los organismos de las finanzas solidarias inscriptos en esta

A.M. ALCOLEA-BURETH

*Économiste, chercheuse associée
Groupe de recherche sur les
économies locales (GREL),*

Université du Littoral (Dunkerque)

alcolea-bureth@club-internet.fr

corriente, tienen por especificidad acordar un lugar privilegiado a los modos de coordinación no mercantiles y a la economía plural. La conjunción de estos datos teóricos y empíricos nos conduce a proponer una renovación paradigmática de la economía social y la economía política.



INTRODUCTION

L'explication des phénomènes économiques, dans leur fonctionnement comme dans leur évolution, est irréductible à un seul modèle d'interprétation, en l'occurrence celui du marché. Au contraire, l'observation des faits et des pratiques économiques dévoile la grande diversité des modes de coordination entre les agents économiques. Ces derniers, dans leur lutte contre l'incertitude et dans leur souci de participer à la construction d'une économie au service de l'homme et de la nature, composent avec leur registre social, les règles et conventions qui régissent leur vie économique et sociale. Ce principe de diversité rend leurs comportements économiques, au moins partiellement, rebelles aux présupposés de tout réductionnisme. Ce constat ouvre, par conséquent, la voie à la prise en compte de formes de vie économique autres que celle du marché. L'économie solidaire en constitue une des illustrations. En France, durant ces deux dernières décennies, elle s'est essentiellement développée dans trois champs socioéconomiques : les services de proximité, le commerce équitable et la finance solidaire. Dans ce présent article, nous nous proposons de traiter exclusivement de la finance solidaire. Plus précisément, nous chercherons à démontrer que la finance solidaire constitue une illustration de l'économie solidaire. Ce qui nous conduira, du point de vue théorique, à définir les principales caractéristiques de ce que l'on entend, aujourd'hui, par le concept d'« économie solidaire » (section 1) et à montrer que les organismes de la finance solidaire appartenant à ce courant ont pour principales spécificités d'accorder une place importante aux modes de coordination non marchands et à l'économie plurielle (section 2). Sur le plan méthodologique, nous mobiliserons quatre grilles d'analyse socioéconomique : l'approche économique et sociopolitique du tiers secteur (Nyssens, Enjolras et Laville), l'économie du territoire avec la théorie des sites symboliques de Zaoual et l'économie plurielle conceptualisée par Polanyi (et reprise aujourd'hui principalement par Laville, Roustang, Eme, Perret, Defourny, Nyssens et Mothe).

L'ÉCONOMIE SOLIDAIRE, PARTIE INTÉGRANTE DU TIERS SECTEUR

Cette première section aura pour objet de définir l'économie solidaire à partir d'une approche unifiée du tiers secteur (théories économiques néoclassiques du tiers secteur et théorie sociopolitique du tiers secteur) et de l'économie du territoire avec la théorie des sites symboliques¹. La conjugaison de ces données analytiques permet ainsi d'appréhender l'économie solidaire comme une partie intégrante du tiers secteur comme l'a d'ailleurs souligné Enjolras (2002, p.17) : « au sein des organisations du tiers secteur, qui prennent en France principalement la forme associative, il est possible d'identifier un type particulier d'organisation, les organisations d'économie solidaire ». Celles-ci peuvent être définies comme présentant trois principales caractéristiques : 1) elles constituent des réponses à la défaillance du marché et de l'État ; 2) elles sont démocratiquement organisées en cela qu'elles mettent en jeu un mécanisme politique de coordination (capital social et biens quasi collectifs) et 3) elles réalisent des compromis entre trois principaux mécanismes de coordination (marché, réciprocité et hiérarchie).

Défaillances du marché, de l'État et organisations d'économie solidaire

Le développement des organisations d'économie solidaire peut être expliqué à partir de l'analyse économique néoclassique du tiers secteur². Selon cette approche, le développement des organisations sans but lucratif (et par extension des organisations d'économie solidaire) s'explique par le fait qu'elles sont mieux outillées pour gérer les asymétries informationnelles (hasard moral, sélection adverse) compte tenu du capital de confiance engendré par leur structure d'organisation. Ce capital de confiance s'explique essentiellement parce qu'elles sont des organisations non lucratives se caractérisant par une contrainte de non-redistribution du profit ; et parce qu'elles subissent un contrôle de la part des bénévoles ou des usagers (*théorie des stakeholders*) permettant de garantir la qualité (probité, qualification, discrétion, etc.) des intervenants, de contrôler leur action, d'arbitrer en cas de conflits et d'assurer que les termes du contrat seront remplis quels que soient les aléas (Laville et Nyssens, 2000). Néanmoins, la confiance ne constitue pas le seul élément permettant à ces organisations de remplir leurs fonctions. Le gain d'efficacité en matière de collecte et de traitement de l'information réalisé par ces organisations (comparativement à l'efficacité d'un individu isolé), lié à la centralisation de l'information, aux économies d'échelle et de spécialisation, explique également leur développement.

Le développement des organisations d'économie solidaire s'explique par ailleurs (théorie du choix public) par la non-prise en compte des demandes les plus marginales par l'État. Meltzer et Richard (1981) ont notamment montré que l'État n'apporte qu'une réponse partielle aux besoins sociaux. En effet, ce dernier ne prend en compte que les besoins correspondant aux préférences les plus largement partagées par la population (ce que l'on nomme « l'électeur médian »).

Ainsi, la théorie économique néoclassique du tiers secteur constitue un cadre théorique pertinent pour apprécier une partie des raisons du développement des organisations d'économie solidaire. Cependant, elle n'en épuise pas pour autant le sujet. L'approche économique fait ainsi l'impasse sur la signification multidimensionnelle du tiers secteur et nie notamment toute aspiration à une maîtrise collective de l'activité économique. En revanche, en adoptant l'approche sociopolitique du tiers secteur et la théorie des sites symboliques, il devient alors possible d'expliquer le développement des organisations d'économie solidaire comme relevant alors de choix politique. Dans ce contexte, le tiers secteur et l'économie solidaire sont appréhendés comme le résultat de processus d'interaction entre des initiatives sociales hétérogènes et des politiques publiques (société civile-État-marché).

Liens sociaux, capital social et biens quasi-collectifs

Dans le cadre de l'approche sociopolitique du tiers secteur, les recherches effectuées sur les biens et les services solidaires montrent que, le plus souvent, leurs processus d'émergence dépassent l'agrégation d'intérêts individuels et émergent par « impulsion réciproitaire » au sein d'espaces publics.

Il nous semble judicieux ici de rapprocher le principe de réciprocité de la notion de capital social tel que l'ont développé différents économistes ou différents sociologues dont Putnam. En effet, selon Putnam (1995), le « capital social correspond à l'ensemble des ressources éthiques, politiques et culturelles et notamment les normes, la réciprocité, la confiance qu'une communauté est capable de procurer à ses membres. Dans ce sens, ces ressources sont considérées comme permettant aux individus de dynamiser le "vivre ensemble" pour leur bénéfice, pour leur bien-être, et de faciliter l'action collective, y compris pour la création d'activités économiques ». Cependant, rappelle Laville et Nyssens (2000) selon les objectifs des entreprises (lucratives ou non lucratives), le « capital social » peut être mobilisé soit en tant que « facteur de production », soit en tant que « facteur organisateur ». Dans le cas des organisations d'économie solidaire, le « capital social » constitue le facteur organisateur, car, d'une part, les individus en s'engageant volontairement expriment leur appartenance commune au-delà de la notion d'association d'intérêts et, d'autre part, la mobilisation du capital social s'effectue grâce au traitement des questions économiques et sociales privées au sein d'espaces

publics (Laville et Nyssens, 2000). La conception de l'activité économique à partir du « capital social » permet à celle-ci d'être fondée sur un sens commun grâce notamment à l'activité communicationnelle de ses membres. Le recours à l'activité communicationnelle ou à la « rationalité située » (pour reprendre le concept de Zaoual) au sein d'espaces publics semble être précieux en ce qui concerne les biens ou les services solidaires parce qu'il permet non seulement de traiter les problèmes d'asymétries informationnelles, mais aussi de déterminer des normes spécifiques à chaque organisation. Il est possible dès lors de parler de « prix situé », de « taux d'intérêt situé ».

Par conséquent, en reprenant la théorie des sites symboliques, nous pouvons dire premièrement que chaque organisme d'économie solidaire, en fonction de ses valeurs, constitue un modèle réduit de lien social, fruit de diverses rationalités et requérant divers compromis économiques et sociaux entre les acteurs, et, deuxièmement, que chaque organisation (site) acquiert un statut régulateur au même titre que le marché dans le cadre d'une approche plurielle des phénomènes économiques et sociaux.

Notons que cet encastrement social inhérent à la création des biens et des services solidaires se double d'un encastrement politique ou sociétal. Dans ce cadre, les ressorts de l'engagement commun s'expliquent, avant tout, par la recherche de bénéfices collectifs en termes d'externalités positives sociales, écologiques ou d'équité. Les parties prenantes du projet (tant du côté de la demande que du côté de l'offre) s'y impliquent, car elles veulent contribuer à une démocratisation des rapports économiques en produisant des « biens quasi collectifs » au sens où ils ne concernent pas seulement les consommateurs qui les acquièrent mais engendrent aussi des bénéfices portant sur d'autres agents ou sur la collectivité dans son ensemble. En ce sens, il est possible de parler de biens ou de services quasi collectifs.

Économie plurielle et organisations d'économie solidaire

Le troisième trait distinctif des organisations d'économie solidaire est le recours à l'économie plurielle dans la distribution des biens et des services. L'économie solidaire propose ainsi de reconnaître que les activités économiques doivent concerner tant les activités marchandes que les activités non marchandes. Le recours à l'économie plurielle n'est pas seulement une modalité temporaire de fonctionnement liée au démarrage de l'activité mais s'impose comme un moyen permanent d'équilibrer la gestion (Laville 1999a; Laville 1999b; Laville 2000). Cette articulation inédite entre économie marchande, économie non marchande et économie non monétaire au sein d'un espace intermédiaire s'explique par l'incomplétude du marché et de l'État mais aussi par celle de l'économie non monétaire. En effet, les associations, en mobilisant uniquement des ressources non monétaires, ont tendance à n'être que des réalisations ponctuelles. En revanche, le recours au marché en

sus de la réciprocité permet aux institutions d'économie solidaire d'élargir leurs champs d'action et de diversifier les publics touchés. Le recours de ces institutions au principe de redistribution en sus du marché et de la réciprocité s'explique, quant à lui, essentiellement par le potentiel de création d'activités et d'emplois, par la volonté d'assurer une égalité d'accès à tous les membres de la collectivité et, enfin, par le fait que les biens ou les services produits par ces institutions engendrent des « externalités collectives », c'est-à-dire des bénéfices qui dépassent la seule satisfaction des usagers et qui ne sont pas pris en compte par le système de prix.

Suivant l'approche économique néoclassique du tiers secteur, le développement des organisations d'économie solidaire s'expliquent par des problèmes d'asymétries d'information, de confiance, de coûts de transaction et de non prise en compte des demandes minoritaires par l'économie non marchande. L'approche sociopolitique du tiers secteur et la théorie des sites symboliques soulignent, quant à elles, l'importance de l'encastrement sociétal et territoriale des organisations d'économie solidaire. L'approche en termes d'économie plurielle permet de définir les modalités de pérennisation des biens et services solidaires. La conjugaison de ces données analytiques nous a conduit à mettre en évidence l'importance de la réciprocité, de la cohésion, de la solidarité, des effets bénéfiques du capital social, de la proximité et des liens de confiance dans les modes de coordination des organisations d'économie solidaire. Toutes ces caractéristiques et ces ingrédients se retrouvent précisément dans les organismes de finance solidaire.

LES MODES DE COORDINATION NON MARCHANDS, ÉCONOMIE PLURIELLE ET FINANCE SOLIDAIRE

Cette deuxième section aura pour objet de montrer que la finance solidaire constitue une illustration de l'économie solidaire. Ce qui nous conduira, du point de vue théorique, à montrer que bon nombre d'organismes de la finance solidaire, en s'appuyant sur des relations sociales de proximité et sur la construction de liens de confiance, ont d'abord pour visée de réduire les asymétries informationnelles entre les contractants (créateur et financeur) puis de développer d'autres modes de coordination, à côté du marché comme la confiance et la réciprocité. Nous compléterons ainsi les travaux des économistes du Centre Walras (Servet, Vallat et Guerin) et des économistes ou socioéconomistes du tiers secteur qui, dans ce domaine, constituent des références majeures.

Relations de proximité, confiance et réduction des risques

Contrairement aux banques, le rôle des organismes de la finance solidaire, parallèlement et en cohérence avec leurs pratiques « multipartenariales » de constitution des capitaux prêtés, se situe bien au-delà d'une intermédiation financière. Une de leurs principales spécificités consiste à accorder une large place aux activités d'accompagnement social « précréation » et « post-création ».

L'activité d'accompagnement social « précréation » au sein des organismes de la finance solidaire est soit internalisée, soit externalisée à d'autres organismes de la finance solidaire. Parmi les organismes effectuant cet accompagnement, deux conceptions sont à distinguer. Certains adoptent des méthodes conventionnelles : accueil non personnalisé et application de critères et d'outils financiers standards décontextués de la réalité de la micro-activité et du profil du créateur. L'accompagnement consiste simplement à vérifier la cohérence des informations intégrées dans le plan de financement et le compte d'exploitation prévisionnels, ou dans le compte de trésorerie prévisionnel mensuel, et se résume à une heure ou deux d'entretien (souvent payantes). Dans ce cas de figure, l'accompagnement peut être appréhendé comme une évaluation-sanction et exclut les créateurs-chômeurs qui, en règle générale, n'ont pas cette culture économique.

En revanche, dans les structures habituées à recevoir un public de demandeurs d'emploi, ou d'allocataires du revenu minimum d'insertion (RMI), comme l'Association pour le droit à l'initiative économique et les Pôles locaux d'économie solidaire, l'accompagnement prend souvent la forme d'un soutien psychologique s'inspirant de l'approche biographique (Bureth, 1997). Cette méthode constitue une manière de valoriser les personnes. Dans ce cadre, l'activité de ces organismes consiste non pas à éliminer le créateur « non-entrepreneur » mais à orienter le créateur potentiel vers un projet qui soit adapté à sa personnalité, à son parcours et à ses compétences. « C'est plus l'adéquation entre le créateur et son projet qui importe que le projet lui-même » (Guerin et Vallat, 1999, p.98).

Dans la même perspective, il convient de souligner que le recours à l'économie plurielle (hybridation des ressources) permet aux organismes de la finance solidaire d'acquérir une meilleure connaissance de la situation des emprunteurs. En effet, contrairement aux banques³, grâce aux subventions publiques et au bénévolat, le temps passé avec les porteurs de projet n'est pas comptabilisé. Les rencontres ne sont pas soumises à l'impératif financier mais déterminées en fonction d'un plan de travail et de l'état d'avancement du projet par le créateur. L'investissement en temps des intervenants n'est pas proportionnel à la fiabilité supposée du créateur. De plus, contrairement aux banques qui souffrent d'asymétries informationnelles liées à la méconnaissance du client, la plupart des organismes de la finance solidaire proposent

de limiter le risque économique en offrant aux porteurs de projet un accompagnement permettant de valider leur projet mais aussi d'en suivre la mise en œuvre. Selon les structures, ce suivi est assuré à des degrés divers. L'ADIE, les PFIL, Rennes-Emploi-Solidaire, Herrikoa, Femu Qui, les Clubs d'investisseurs pour une gestion alternative et locale de l'épargne solidaire (CIGALES), les Pôles locaux d'économie solidaire (PLES) octroient, par exemple, des financements sous condition d'un suivi d'activité en internalisant cette fonction en leur sein. D'autres, comme la Caisse solidaire Nord-Pas-de-Calais ou la Nouvelle économie fraternelle (NEF)⁴, ont externalisé cette fonction. Selon les structures, la durée du suivi est variable. En règle générale, le suivi des associations est plus court (deux ans) que celui des sociétés de capital-risque (trois ans). Il consiste souvent à mettre en place un tableau de bord, ou une fiche technique, que l'entreprise doit présenter régulièrement, permettant ainsi aux intervenants (chargé de mission ou bénévole) d'anticiper les difficultés.

Ainsi, la mise en place de rapports de proximité et la construction de relations de confiance constituent des facteurs importants de réduction de défaillance. La prise en charge de ces activités par les organismes de la finance solidaire améliore le taux de survie des entreprises créées. Sur le plan de l'analyse économique, la confiance au sein des organismes de la finance solidaire ne se déduit pas seulement des intérêts personnels et de la rationalité limitée (Granovetter, 2000) ou d'un sens moral universel (Arrow, 1974; Akerlof, 1983), mais constitue l'expression du résultat de croyances généralisées dans une communauté (Orlean, 1995) et de l'importance donnée à la valeur du lien dans l'échange économique (Caille, 1998). Cette conception de la confiance corrobore la thèse du pluralisme des modes de coordination (Boltanski et Thévenot, 1991).

Mutualisation sociofinancière des risques

Parallèlement l'accompagnement social « pré- et postcréation », les organismes de la finance solidaire développent deux formes spécifiques de mutualisation des risques: la caution solidaire et les fonds de garantie. La mise en place de caution solidaire et de fonds de garantie s'explique par la nécessité de pallier les insuffisances de garanties des créateurs, en termes d'apport personnel et de caution; ces garanties viennent également compléter celles offertes par l'accompagnement et le suivi, et inciter les banques à octroyer un prêt aux personnes en difficulté.

Ainsi, depuis plusieurs années, en s'inspirant d'expériences du Sud, deux organismes de la finance solidaire (la Nouvelle économie fraternelle (NEF) ou la Caisse solidaire du Nord-Pas-de-Calais) pratiquent le cercle de caution. La NEF demande, chaque fois que cela est possible, des cautions multiples de personnes physiques sur 120 % de la somme prêtée. La Caisse solidaire Nord-Pas-de-Calais, quant à elle, demande 30 % du montant du prêt

sous forme de cautions solidaires de cinq à dix personnes. Le reste de la garantie est apporté à 50 % par des fonds de garantie locaux et à 20 % par la Caisse elle-même. Ce système oblige les emprunteurs à parler de leur projet autour d'eux, à l'évaluer, éventuellement à le modifier et surtout à créer un groupe de personnes intéressées et parties prenantes. Il en découle pour le porteur de projet, la création d'un réseau social soutenant son initiative. Quant aux « cautionneurs », ils ne prennent qu'un risque limité, puisqu'il est souhaité que chaque caution n'excède pas 1 524 euros (pour des raisons de frais de gestion, elle ne peut non plus être inférieure à 304 euros). Pour ces deux organismes de la finance solidaire, les résultats obtenus en matière de cautions solidaires sont excellents.

Les fonds de garantie, quant à eux, sont apparus dans les années 1980 et ont pour particularité d'être des organisations à parties prenantes multiples. En effet, des acteurs-partenaires issus de l'économie sociale (banques ou fondations) ou de l'économie publique (commune, conseil général, conseil régional et Caisse des dépôts et consignations) mobilisent des fonds (fonds communs de placement ou des subventions) pour garantir, ensemble des prêts octroyés l'ADIE les CIGALEs ou les PFIL. Ces fonds couvrent à des hauteurs variant de 50 à 70 % le montant des prêts octroyés. À l'instar du Fonds France active, du Fonds de garantie pour la création, la reprise ou le développement d'entreprises à l'initiative des femmes (FGIF) et du Fonds de garantie pour les structures d'insertion par l'économie (FGIE), la limite de garantie du prêt peut être plafonnée. Les prêts garantis financent des besoins en fonds de roulement ou des investissements, et leur durée varie de deux à douze ans. Ces fonds ont pour vocation d'être investis dans des entreprises de petite taille, particulièrement exposées à la concurrence, aux risques du marché et aux aléas de la conjoncture ou intervenant dans de nouveaux champs d'activités. En règle générale, ces fonds de garantie ont une bonne réputation auprès des banques et facilitent le déblocage des fonds pour les créateurs. Nombre d'entre elles sont en effet partenaires comme le Crédit agricole, la Banque populaire, le Crédit mutuel, la Banque nationale de Paris, le Crédit lyonnais, la Société générale et la Caisse d'épargne.

Pour réduire les coûts de transaction inhérents aux risques élevés des créateurs disposant de peu d'apport personnel ou de sûretés réelles, les organismes de la finance solidaire hybrident les ressources en faisant appel à la participation de différents acteurs, publics et privés, locaux et nationaux. Cet encastrement sociétal de la finance a ainsi la particularité de créer des liens non seulement entre les personnes, mais aussi entre les acteurs institutionnels. En cela, la finance solidaire, comme une illustration de l'économie solidaire, peut être appréhendée comme donnant vie à l'une des hypothèses essentielles du changement des pratiques économiques proposé par le courant de l'« économie solidaire ».

CONCLUSION

Du point de vue théorique, la finance solidaire constitue une illustration de l'économie solidaire, car, en premier lieu, elle met en évidence l'incomplétude du secteur bancaire et des dispositifs publics dans le financement de la micro-activité. En deuxième lieu, elle appréhende la finance comme un vecteur de liens sociaux. En troisième lieu, elle définit les organismes qui se réclament d'elle comme un espace intermédiaire entre l'économie marchande, l'économie non marchande et l'économie non monétaire.

Plus précisément, en empruntant la grille d'analyse économique du tiers secteur, nous avons pu préciser les raisons économiques du développement des organismes de la finance solidaire dans le champ de la microfinance: asymétries informationnelles et coûts de transaction élevés notamment pour les établissements bancaires. L'utilisation de la grille d'analyse sociopolitique du tiers secteur et de la théorie des sites symboliques nous ont permis d'établir que les organismes de la finance solidaire sont des organisations d'économie solidaire. En effet, premièrement, ces organisations résultent du regroupement d'acteurs collectifs qui refusent la situation proposée par l'économie marchande et l'économie non marchande en matière de financement de la micro-activité et qui construisent, à partir d'un encastré social et politique de la finance, de nouveaux outils financiers adaptés aux exclus du système financier. Dans ce cadre, nous avons mis en évidence l'importance des relations sociales de proximité, des liens de confiance et de coopération dans les activités développées par ces organismes (accompagnement, suivi, garantie, épargne, crédit et prise de participation). Deuxièmement, ces organisations sont le résultat d'une mobilisation du capital social, selon le principe de réciprocité, au sein d'espaces publics de proximité, déterminant ainsi pour chaque organisme ses propres normes et règles de fonctionnement (taux d'intérêt, montant et durée des prêts, nature des garanties, etc.). Troisièmement, ces organisations ont pour caractéristique d'hybrider les ressources pour assurer les activités d'accompagnement et de suivi, pour accroître l'offre de prêt et pour constituer des fonds de garanties. Par conséquent, sur le plan de l'analyse économique les organisations de la finance solidaire corroborent la thèse de l'économie plurielle.

En dernier lieu, il convient de souligner que les organismes de finance solidaire et plus généralement le concept d'économie solidaire renvoie à une théorie de l'économie sociale et de l'économie politique spécifiques. Il propose un renouvellement paradigmatique de l'économie sociale au moins à quatre niveaux: au niveau du comportement et des modes de coordination; au niveau du type d'encastré proposé; au niveau des organisations d'économie sociale et au niveau de l'analyse des performances. Sur le plan de la théorie économique, ce concept incite premièrement, à reconsidérer le découpage disciplinaire des sciences sociales en proposant un rapprochement

de la socioéconomie, de la sociologie économique et de la science économique dans le but de promouvoir un important paradigme pluriel des phénomènes économiques et, par extension, des faits de société; deuxièmement, il promet une collaboration accrue entre le milieu de la recherche universitaire et celui des acteurs de terrain.

Notes

1. La théorie des sites symboliques, élaborée par H. ZAOUAL semble tout à fait pertinente quant à son application à l'analyse du comportement économique des acteurs de l'économie solidaire. En effet, cette théorie démontre, premièrement, que les comportements et la rationalité des acteurs s'inscrivent à la fois dans l'appartenance à un site de référence et dans une logique situationnelle. Deuxièmement, elle intègre dans son analyse la pluralité des comportements des êtres humains et des rationalités.
2. Selon M. NYSENS, l'analyse économique néoclassique du tiers secteur s'articule autour de quatre grandes théories : la théorie de la demande, la théorie de la confiance et la théorie du choix public, la théorie de l'offre - la théorie des *stakeholders* et la théorie de l'hétérogénéité; Théorie appréhendant les organisations sans but lucratif comme des institutions intermédiaires entre l'offre et la demande
3. Les banques sont confrontées à des problèmes importants d'asymétries informationnelles lors notamment des opérations de crédit. Par rapport au banquier, le client possède un niveau d'information supérieur. Il est le seul capable d'anticiper ses possibilités de remboursement (il connaît mieux son activité, les possibilités de croissance future de son activité, les risques à venir et sa rectitude morale). En revanche, le banquier ne connaît que ce que le client a bien voulu lui dire. Cette asymétrie d'information met le banquier dans une position de faiblesse lors des négociations du contrat. Le temps passé à combler ce différentiel comporte un coût qui correspond au temps d'étude du dossier et à son évaluation comptable. Par conséquent, seuls les dossiers des créateurs jugés fiables et les demandes de prêt d'un montant important seront étudiés, excluant fréquemment les chômeurs ou allocataires des minimas sociaux.
4. À côté de la société financière NEF existe une association du même nom. Grâce à des ressources provenant de subventions et de dons, cette association assure l'accompagnement et le suivi. En effet, les marges bancaires de la société financière NEF ne suffisent pas pour couvrir les coûts d'un suivi efficace.

Bibliographie

- AKERLOF, G. (1983). « Loyalty Filters », *American Economic Review*, vol. 73, n° 1, p. 54-63.
- ARROW, K. (1974). *The Limits of Organisation*, New York, Norton.
- BOLTANSKI, L. et L. THÉVENOT (1991). *De la justification. Les économies de la grandeur*, Paris, Gallimard.
- BURETH, J.C. (1997). *Contribution à une méthodologie d'aide à la construction de projet*, Réseau de l'économie alternative et solidaire.
- CAILLÉ, A. (1998). « Don et association », *Revue du Mouvement anti-utilitariste en sciences sociales (MAUSS)*, n° 11, 1^{er} semestre 1998, Paris, La Découverte/MAUSS.
- ENJOLRAS, B. (2002). *L'économie solidaire et le marché. Modernité, société civile et démocratie*, Paris, L'Harmattan.
- GRANOVETTER, M. (2000). *Le marché autrement. Les réseaux dans l'économie*, Paris, Desclée de Brouwer.
- GUÉRIN, I. et D. VALLAT (1999). « Exclusion et finance solidaire : l'expérience française », *Économie et Solidarités*, Vol. 30, n° 1, p. 95-110.

- LAVILLE, J.-L. (1999a). « Services de proximité : les clés du développement », J.M. SERVET (dir.). *Exclusions et liens financiers, rapport du Centre Walras 1998*, Paris, Economica.
- LAVILLE, J.-L. (1999b). *Une troisième voie pour le travail*, Paris, Desclée de Brouwer.
- LAVILLE, J.-L. (2000). « Le tiers secteur : un objet d'étude pour la sociologie économique » in E. BIDET, A. EVERS, J. GADREY, J.-L. LAVILLE et M. NYSSSENS, « Qu'est-ce que le Tiers secteur ? Associations, économie solidaire, économie sociale », *Sociologie du travail*, vol. 42, n° 4, octobre-décembre (n° spécial).
- LAVILLE, J.-L. et M. NYSSSENS (2000). *L'entreprise sociale : éléments pour une approche théorique ou l'entreprise sociale : essai de socio-économie du changement institutionnel*, Paris, CRIDA-LSCI, p. 1-21.
- MELTZER, A.H. et S.F. RICHARD (1981). « A Rational of the Size of Government », *Journal of Political Economy*, vol. 89, n° 5, p. 914-927.
- NYSSSENS, Marthe (1998). *Raisons d'être des associations et théorie économique*, Louvain-la-Neuve, Université catholique de Louvain, Institut de recherche économique et sociales, Discussion Papers, n° 1998011.
- ORLEAN, A. (1995). « La confiance : un concept économique ? », *Problèmes Economiques*, n° 2. 422, 3 mai, p. 7-14.
- PUTNAM, R.D. (1995). « Bowling alone : America's declining social capital », *Journal of Democracy*, vol. 6, n° 1, 65-78, The National Endowment for Democracy and the Johns Hopkins University Press.
- SABEL, C. (1993). « Calculativeness, Trust, and Economic Organisation », *Journal of Law and Economics*, vol. 36, p. 453-500.
- ZAOUAL, H (année). *Du rôle des croyances dans le développement économique*, Paris, L'Harmattan, coll. « Économie plurielle ».