

## Réflexions autour de la moralisation du capitalisme

Rivet-Préfontaine, Louis  
Maîtrise en sociologie, Université de Montréal  
louis.rivet-prefontaine@umontreal.ca

### Résumé

Je propose d'examiner dans le présent texte deux formes contemporaines de représentations morales et de pratiques économiques, chacune accompagnées de la pensée d'un auteur dont la pensée fût déterminante pour leurs développements respectifs. J'aborderai d'abord l'organisation capitaliste dite néolibérale et l'éthique d'entreprise, ainsi que les recoupements qu'il est possible de noter avec la pensée de Friedrich Hayek, avant d'enchaîner avec le projet politique de l'économie sociale et solidaire, inspiré par les écrits de Karl Polanyi. Ce deuxième volet vise également à faire ressortir certaines limites imposées par le cadre d'analyse polanyien à l'analyse sociologique des rapports de cette économie dite alternative.

Mots-clés : Moralisation du capitalisme, éthique d'entreprise, néolibéralisme, économie sociale et solidaire.

### Introduction

L'évolution du capitalisme s'est accompagnée, depuis ses balbutiements, de discours et de pratiques critiques de son fonctionnement, tout autant que d'innovations et de représentations allant dans le sens de son développement et de sa légitimation. En ce sens, il peut être soutenu que l'économie capitaliste a toujours été l'objet d'une visée politique et morale (Hély et Moulévrier, 2013). Le présent texte a pour but premier d'apporter des éléments de réflexion quant à l'étude sociologique d'un de ces projets éthiques contemporains, soit celui promu par les tenants et les tenantes de l'économie sociale et solidaire. Mais étant donné l'évolution de celle-ci dans un espace qu'elle partage avec une économie capitaliste prédominante, il s'avère cependant nécessaire d'aborder dans un premier temps certains traits caractéristiques du capitalisme contemporain, dit néolibéral, et du projet éthique qui en émane, soit l'éthique d'entreprise. C'est suite à cette première étape que l'on pourra plus aisément envisager la façon l'économie sociale est située face à lui. J'appuierai de plus la présentation de chacun de ces deux projets éthiques par les travaux d'un penseur pouvant être reconnu comme un de leurs fondateurs respectifs, soit Friedrich Hayek et Karl Polanyi. À la lumière de la première section, la seconde sera simultanément l'occasion de faire ressortir certaines limites imposées par le cadre d'analyse

polanyien à l'analyse sociologique des rapports de cette économie alternative au système économique capitaliste dans lequel elle est insérée.

## **1. Le capitalisme néolibéral**

### **1.1 La nouvelle organisation du travail : dissolution des collectifs et expansion des mécanismes de marché**

Ce que l'on a appelé le « compromis fordiste » dans les sociétés industrialisées du 20<sup>e</sup> siècle – soit le pacte entre l'État, les entreprises et les collectifs de travailleurs visant à assurer un certain partage des fruits de la faste période de croissance économique des « trente glorieuses » – implique une représentation morale particulière de l'entreprise capitaliste. En l'échange des gains de capitaux obtenus, grâce à l'accroissement de productivité que permet la mécanisation des procès de production, elle finance par le biais de l'impôt les diverses formes de prestations sociales développées par l'État. Simultanément, elle assure aux travailleurs et travailleuses l'accès à des biens de consommation et, de manière générale, à un niveau de vie élevé par le biais de politiques de hauts salaires pour compenser le caractère aliénant de leurs tâches. C'est ce qui sera qualifié, dès les années 20 aux États-Unis, de doctrine du « *social service* » (Salmon, 2009: 40), qui traduit l'idée d'une injonction morale par laquelle l'appât du gain de l'entreprise est alors modéré. Puis face à d'importantes difficultés économiques au tournant des années 80, le rapport des entreprises à l'État tout comme les modes d'organisation de la production ont subi des transformations en profondeur sous l'impulsion d'idées politiques et économiques maintenant nommées néolibérales. Friedrich Hayek fait partie des auteurs dont la pensée a contribué à façonner une portion significative de l'idéologie et des modalités contemporaines d'organisation de l'économie capitaliste et de ses rapports à l'État. Il m'apparaît donc intéressant, pour aborder la question de l'éthique d'entreprise contemporaine, d'exposer d'abord certains traits de la pensée de Hayek et de sa mise en pratique dans l'entreprise. Mais les écrits de Hayek ne s'intéressent pas directement à l'implantation de méthodes de gestion dans les entreprises, et encore moins à l'éthique d'entreprise telle qu'elle prend forme à l'époque contemporaine. C'est donc grâce aux travaux d'Anne Salmon, puis à ceux d'autres auteurs et autrices, que je souhaite faire le pont entre la pensée d'Hayek et l'objet d'étude de la première partie de mon texte.

La pensée libérale classique, souscrivant au principe de « l'intérêt bien entendu » selon lequel le bien-être collectif peut être atteint en laissant chacun et chacune poursuivre ses propres intérêts, permettrait une représentation des intérêts politiques et économiques des membres d'une société comme concordants. Progrès économique et démocratique y vont ainsi de pair. Au contraire, la particularité de la pensée de Hayek, selon Anne Salmon, sera entre autres de dissocier et de poser comme antagoniques les libéralismes économique et politique, le second étant alors conçu comme un frein à l'expansion souhaitable des principes du premier (Salmon, 2015). On retrouve, dans la proposition de limitation d'expression de la vie politique au profit de l'expansion des rapports marchands, l'aversion caractéristique de Hayek pour toute forme de représentation politique collective. D'un point de vue éthique, la prétendue mission de réalisation d'une justice sociale dont serait investi l'État n'est pour lui rien de plus qu'un jeu hypocrite d'intérêts corporatistes et sectoriels. Il

est nécessaire de renoncer à la croyance en une telle chose qu'une volonté collective, qui n'est qu'une entité fictive hypostasiée à laquelle on reconnaît à tort une légitimité morale, et qui ouvre la porte aux périls de tyrannies de la majorité. D'un point de vue épistémologique, de surcroît, l'État ne peut en aucun cas, selon lui, posséder la capacité d'amasser et maîtriser l'entièreté de l'information que nécessiterait la mise en place des politiques économiques qui sont exigées de lui. Il n'a donc pas non plus la légitimité de mener à bien de telles actions (Dostaler, 2001). En fait, la complexité des sociétés modernes est telle qu'elles en seraient ingouvernables en fonction de volontés collectives ou mêmes individuelles dirigées vers des finalités de justice sociale ou d'assouvissement de besoins. L'alternative prônée par Hayek sera de fonder une cohésion sociale sur des règles abstraites auxquelles doivent être soumis les individus pour guider leurs actions : la concurrence et le primat de l'intérêt individuel. Salmon prend cependant bien soin ici de distinguer la conception classique de l'intérêt individuel et celle reformulée par Hayek, celle-ci se comprenant davantage dans un sens négatif de réaction à des situations de contrainte par concurrence dans une perspective de survie, plutôt qu'en tant que quête ou en tant qu'exercice positif d'une volonté en vue d'assouvir un besoin (Salmon, 2015). En d'autres termes, la concurrence est avant tout un stimulus contraignant. Le principe phare d'organisation de la vie économique et sociale devrait donc plutôt être celui de l'ordre marchand spontané, libéré de toute entrave collective. Le projet politique néolibéral, inspiré de cette pensée, est ainsi à la fois de libérer l'État de tels groupes organisés et de dissoudre toute représentation collective d'intérêts – y compris sur les milieux de travail – au profit de l'instauration à plus grande échelle de mécanismes de marché et de concurrence.

On retrouve notamment des traces de ces principes dans la gouvernance contemporaine des entreprises, tout spécialement celle des grandes corporations. Tandis que dans ses formes antérieures, leur organisation était largement isolée de toute forme de logiques marchandes, les transformations contemporaines les embrassent. Dans une visée d'économie de coûts de main d'œuvre, de protection contre les aléas du marché et de maintien de la compétitivité en contexte de concurrence mondialisée, des corporations commencent progressivement à partir des années 80 et 90 à fragmenter en sous-organisations leurs différents secteurs d'activité. Les différentes étapes du processus de production et de mise en marché de biens et services sont de cette façon prises en charge par des sous-organisations autonomes. Celles-ci collaborent dès lors entre elles davantage selon un mode de relations contractuelles marchandes inter-entreprises que dans une logique de coopération entre collègues, malgré le fait que les employés et employées soient tout de même ultimement engagés par la même entreprise (Salmon, 2015). Dans d'autres cas, une telle fragmentation se traduit plutôt par le recours accru à la sous-traitance d'entreprises externes pour réaliser un nombre croissant des activités de l'entreprise-mère qui gagne de cette façon en flexibilité, phénomène que Jean-Pierre Durand qualifie de « centrifugation vers les marchés périphériques de l'emploi » (Durand, 2004). On leur transfère de ce fait un maximum des risques et du poids des fluctuations du marché, en leur offrant des contrats dont l'importance varie en fonction de l'ampleur des volumes de production demandés, selon la logique toyotiste de production « juste à temps ». En conformité avec les propositions de Hayek susmentionnées, les mécanismes de marché pénètrent ainsi l'organisation de la production, tant à l'échelle d'entreprises –

périphériques, en l'occurrence – que des rapports interpersonnels entre employés et employées. La production passant désormais par l'allocation de contrats temporaires aux sous-entreprises, ces dernières se retrouvent dans un rapport de concurrence entre elles pour l'offre des meilleures performances à l'entreprise cliente. Inévitablement, le poids de la concurrence en vient à être supporté par les employés et employées de la périphérie, qui sont les premiers et premières à subir à la fois l'augmentation des contraintes au travail causées par les impératifs de performance et de compétitivité ainsi que les mises à pied et les embauches à répétition. La plus grande précarité d'emploi qui résulte ainsi de la réorganisation centrifugée de la production induit par le fait même une exacerbation de la compétition entre employés-es. Cette compétition se manifeste d'abord par l'enjeu du maintien de leurs postes en période de ralentissement de la production, mais également par le fait que les directions de sociétés peuvent aussi offrir aux travailleurs et travailleuses de la périphérie les plus « méritants » et « méritantes » d'accéder aux conditions de travail plus avantageuses offertes dans les emplois du centre, ou du cœur du réseau (Durand, 2004).

Mais tandis que des relations entre salariés-es se maintenant sur le long terme rendaient possible le développement d'affinités et d'un sentiment de confiance qui permet de manière corollaire une certaine stabilisation des activités de l'entreprise, la concurrence – comme principe d'organisation entre sous-groupes et entre salariés-es – engendre certains problèmes fonctionnels. L'instabilité créée par la disparition d'une telle micro-éthique développée par socialisation et par construction de rapports de réciprocité au sein d'un groupe de travailleurs et travailleuses génère un besoin accru de mesures de contrôle et de surveillance du travail pour maintenir la régularité activités de l'entreprise (Zelizer, 2011). Si la dissolution de ces collectifs et de leurs règles plus ou moins formelles constitue une solution au problème du potentiel de contestation du pouvoir décisionnel unilatéral de l'employeur ou de l'employeuse, elle occasionne donc en contrepartie ce deuxième défi de gestion de la main d'œuvre (Salmon, 2009). À une première forme d'hétéronomie des activités des personnes salariées, déjà évidemment présente du seul fait que la nature de leur emploi soit déterminée par leurs employeurs et employeuses, se superpose de cette façon une deuxième forme déployée par divers outils de *management*. Par exemple, l'individualisation des salaires, en indexant ces derniers aux performances et aux compétences de chaque travailleur et travailleuse, incite fortement ces derniers et dernières à adopter des comportements définis comme performants par les gestionnaires. Dans le prolongement de cette idée, la pression à la performance se manifeste également plus largement par la méthode du *benchmarking*, qui consiste à mettre en comparaison les résultats obtenus et les approches de travail mobilisées par différents départements ou individus et à les évaluer à l'aune de critères de performances dont le niveau d'exigence peut être augmenté à la guise de ceux et celles à qui le droit est donné de les définir (Dardot et Laval, 2009). Par ces différentes réalités, les salariés et salariées se trouvent ainsi engagées dans une dynamique d'« implication contrainte » ou de « servitude volontaire » en devant, de leur propre chef (Durand, 2004), s'investir avec énergie dans la réalisation de leurs tâches sous la menace des mises à pied tout en étant exposées à des formes d'incitatifs à la performance fonctionnant selon un principe de concurrence.

Hayek l'assume parfaitement : la socialité concurrentielle embrasse l'instabilité des conditions d'existence et n'est d'aucune façon pensée avec un souci pour la satisfaction émotionnelle des acteurs et actrices y prenant part, ni pour la maximisation de quelque finalité que ce soit, en fait (Salmon, 2015). Comme expliqué plus tôt, c'est justement parce que la complexité des sociétés contemporaines empêche d'établir une telle chose qu'une finalité commune de maximisation du bien-être – et de définition de la nature de celui-ci – que la seule solution alternative est celle de gouvernance par les principes abstraits de l'intérêt individuel et de la concurrence. C'est en ce sens que si souci il y a, il est bien davantage formulé en termes négatifs de dissolution des collectifs de manière à empêcher toute forme de revendication ou de contestation au profit de l'expansion de ces principes. Or, la dé-collectivisation du rapport au travail et le resserrement des mesures de contrôle et de la discipline ne sont pas sans effet sur l'expérience vécue par les employés et employées. Rationaliser et structurer les rapports entre membres du personnel selon un mode de fonctionnement marchand signifie faire l'économie du plaisir mais aussi de la formation de ces micro-communautés morales qui offrent la possibilité de donner quelque chose comme un sens au travail. Comme l'avance Salmon en reprenant Durkheim, pourtant, on ne peut espérer que des individus donnent le même sens à des règles de nature technique, comme celles pour lesquelles plaide Hayek, qu'à des règles proprement morales (*ibid.*). C'est le désir d'intégration et de communion avec le groupe qui est l'incitatif prédominant à l'observation de ces dernières, plutôt que l'incitatif négatif de la peur de sanctions dans le cas du premier type de règles. Il existerait donc des limites aux capacités des règles techniques contraignantes à assurer une telle cohésion et à prémunir contre le sentiment de crise de sens du travail et contre les manifestations d'anomie aujourd'hui constatées dans les organisations et les secteurs socioéconomiques mettant en marche de telles transformations organisationnelles (Salmon, 2009 : 52-53).

## 1.2 L'entreprise éthique

L'« esprit du capitalisme » dont parlent Luc Boltanski et Ève Chiapello dans leur célèbre ouvrage *Le nouvel esprit du capitalisme*, soit l'appareil idéologique de justification morale de ce système socioéconomique, posséderait la capacité de se transformer dans le temps de manière à récupérer en son sein les critiques adressées à son endroit, en raison de ses effets délétères, et à épouser les mutations du système en tant que tel. La « critique artiste » évoquée par l'auteur et l'autrice s'attaquait principalement à l'organisation fordienne et taylorienne du travail qui a connu son plus grand succès au cours des trente glorieuses. Mais les transformations de l'organisation du travail dans les années 90 ont fait en sorte « d'éliminer en grande partie le modèle d'entreprise forgé à la période antérieure, d'une part en délégitimant la hiérarchie, la planification, l'autorité formelle, le taylorisme, le statut de cadre et les carrières à vie dans une même firme et, d'autre part, en réintroduisant des critères de personnalité et l'usage des relations personnelles qui en avaient été évacuées » (Boltanski et Chiapello, 1999 : 311). De cette façon, tout en gardant intactes les finalités capitalistes, la critique du caractère désenchantant, inauthentique et oppressif de la forme antérieure d'organisation de l'entreprise s'est trouvée désamorcée. L'esprit du capitalisme utiliserait donc la critique comme tremplin pour effectuer ses transformations. Dans le cas de la critique artiste, c'est ce qu'elle définissait comme un manque à gagner qui a

finalement été comblé – ou à tout le moins, qui a été présenté comme ayant été comblé – pour légitimer les transformations contemporaines du modèle d'entreprise. Mais une autre série de problèmes soulevés tels l'anomie et la démoralisation des salariés et salariées, une nouvelle crise de sens et le sentiment d'incapacité à se projeter dans l'avenir, les souffrances psychologiques, mais aussi des sentiments plus généralisés d'impasse et d'impuissance devant des enjeux sociétaux tels que ceux reliés à l'environnement ou à la morosité économique ont été davantage passés sous silence. Or, ce sont là des problèmes que l'on semble communément associer de près ou de loin aux activités des entreprises capitalistes. Il s'agit pour l'auteur et l'autrice d'un second pan de critiques, nommé « critique sociale », dont les composantes se fédèrent davantage autour de l'importance de la sécurité, et dans lequel s'inscrivent les réflexions présentées jusqu'à maintenant (Boltanski et Chiapello, 1999 : 287). Les discours managériaux ne sont cependant pas muets pour autant face à cette deuxième série de problèmes, qui sont maintenant l'objet d'abondantes réflexions et tentatives de correction de la part de penseurs et penseuses du *management* et d'entreprises. À travers la mouvance de l'éthique d'entreprise, la présente section se propose de présenter certains traits des réponses proposées à la fois à la critique artiste et à la critique sociale.

Dès les années 1990 et au cours des années 2000, au moment où survenaient les transformations dans l'organisation des entreprises, ont aussi commencé à apparaître des études académiques de *management*, des chartes éthiques au sein des grandes entreprises et des opérations de relations publiques dans le but de confronter les différentes problématiques évoquées plus haut auxquelles elles faisaient plus ou moins directement face. Loin d'afficher une attitude de déni, ces discours éthiques d'entreprise s'appuient sur une série d'éléments pointant vers une « crise morale » ou une « défaillance de la société » pour se légitimer. Ils produisent de cette façon une représentation pessimiste, prenant la forme d'un manque ou de besoins éthiques à combler et face auxquels, dans un même mouvement, l'éthique d'entreprise peut être proposée comme solution.

La « mission » éthique ainsi proposée se développe en deux volets : externe et interne. Le volet externe, d'abord, renvoie au projet de production de représentations de l'organisation capitaliste en tant que nouvel acteur garant du « bien commun », notamment à travers le principe de responsabilité sociale de l'entreprise (RSE). Mais tandis qu'au temps des trente glorieuses, l'entreprise capitaliste trouvait sa sanction morale dans le pacte signé avec l'État et les collectifs de travail, la RSE contemporaine se déploierait en réponse aux problèmes sociétaux causés par la fragmentation et la flexibilisation du travail – transformations rendues nécessaires du fait des contraintes économiques d'une mondialisation présentée comme naturelle et inévitable. Face à l'État-providence, qui peine maintenant à remplir les missions sociales qui lui ont été confiées depuis la période du compromis fordiste, se dresserait maintenant un modèle concurrent de prestations sociales : l'entreprise-providence (Salmon, 2009). L'enjeu derrière la production d'une telle représentation est finalement de légitimer d'un point de vue moral l'économie capitaliste que ces sociétés incarnent, à l'image de la fonction que doit remplir « l'esprit du capitalisme », avec ceci de différent que la critique sur laquelle se fonde cette entreprise providence n'émane pas préalablement aussi clairement et avec exclusivité d'acteurs et

d'actrices extérieures à l'économie capitaliste, l'état de « crise » étant en partie annoncé par les discours managériaux eux-mêmes. Autrement dit, un tel discours ne se contente peut-être pas de reprendre à son compte des critiques exprimées par d'autres, mais participe lui-même activement à la définition des problèmes à régler.

Alors que le capitalisme fordiste tenait sa légitimité éthique dudit pacte social avec d'autres actrices et acteurs sociaux, celle de l'entreprise-providence semble davantage émaner de l'économie capitaliste elle-même. Et si l'État social rend minimalement possible le débat entre les différents acteurs et actrices de la société civile concernant les différentes modalités de redistribution des ressources à préconiser, on soumet plutôt ici la détermination desdites modalités aux acteurs et actrices de l'économie capitaliste eux-mêmes, sans nécessité de délibération collective. En ce sens, on retrouve dans une telle tendance une autre expression la prescription de Hayek de limitation du politique et d'expansion des logiques marchandes (Salmon, 2002). Plus encore, le fait de proposer de servir l'intérêt général par le biais d'entreprises privées implique que la potentielle redistribution de richesses qu'elles pourraient assurer nécessite préalablement qu'elles vendent des produits de manière à obtenir un revenu. Pour répondre à cette nécessité, les campagnes publicitaires et de relations publiques permettent de bonifier l'attrait que peut initialement représenter le produit vendu, d'une valeur éthique que l'on peut acquérir à travers lui. Le message véhiculé est ainsi que le bien commun peut être garanti par l'achat des produits d'entreprises mettant de l'avant leur aide apportée à une cause sociale donnée, parallèlement à leurs activités proprement capitalistes. On s'adresse de ce fait à des individus en tant que consommateurs d'une éthique représentée sous la forme d'une marchandise, ne reconnaissant ainsi une existence à l'intérêt général qu'à travers la satisfaction d'un besoin de consommation. Des suites logiques de ce rapport à l'éthique, en associant assouvissement de besoins individuel et devoir envers l'intérêt général, le contournement de la vie politique se trouverait encore une fois facilité (Salmon, 2002 : 89). En dernier lieu, l'idée d'apporter une solution aux problèmes sociétaux par le biais d'initiatives capitalistes, que ce soit par ce qu'on appelle « l'entrepreneuriat social » ou par la philanthropie de grandes entreprises, apporte un éclairage supplémentaire aux caractéristiques de l'éthique d'entreprise : il semble peu cohérent, d'un simple point de vue logique, de soutenir qu'un problème sociétal d'extrême pauvreté, par exemple, puisse être enrayé par une initiative qui, pour subsister, doit être en mesure de vendre une marchandise éthique dont l'existence même dépend de la persistance d'un problème de pauvreté à combattre. On peut en comprendre que l'entreprise-providence, en marchandisant un enjeu éthique, ne fait pas de lui une finalité de ses actions mais bien davantage un moyen de sa propre expansion. Ces différents éléments de réflexion permettent au final d'envisager le titre de la présente section de ce texte, « L'entreprise éthique » de deux manières distinctes : d'abord au sens d'un souci affiché de conduite moralement acceptable des activités de l'entreprise, mais aussi au sens de l'éthique en tant que nouveau terreau fertile de production de biens marchands dans lequel peut se spécialiser une entreprise.

Tout en s'incorporant partiellement au volet externe pour nourrir des représentations positives des entreprises capitalistes, le volet interne de leur mission éthique, pour sa part, concerne d'abord leurs propres employés et employées. Les chartes et les comités d'éthique

mis en place sont sensés fournir aux différentes catégories de personnel des normes d'action servant autant à prémunir les sociétés qui les emploient des différents « risques » éthiques – en termes d'image de marque – associés à certaines pratiques qu'à prévenir de possibles conflits internes, en créant une « culture déontologique » au sein de l'organisation (Salmon, 2009 : 48). Mais une telle culture ne recouvre qu'une partie de la signification de l'entreprise éthique interne. À l'image d'une institution sociale, la rationalité néolibérale produit les individus dont elle a besoin, production assurée par une deuxième forme de culture : l'idée de la « culture d'entreprise », ou d'un nouveau management dit « humaniste » comme dispositif de façonnement des subjectivités.

Par le pacte social du compromis fordiste, l'accumulation du capital se fondait sur le conflit d'intérêt entre syndicats et entreprises comme moteur de croissance économique (Dardot et Laval, 2009). Une des spécificités de l'organisation contemporaine du travail dans les grandes entreprises est plutôt de se défaire d'une telle nécessité et de prendre pour objectif la mobilisation des employés et employées derrière leurs finalités. La période antérieure se caractérisait par une organisation hiérarchique et des statuts fortement distingués au sein desquels la direction jouait un rôle autoritaire d'imposition de règles, ce qui permettait par le fait même la création d'une identité collective de travailleurs et travailleuses placée dans un rapport antagonique avec elle. À l'inverse, le vocable de la « famille » mis de l'avant par l'éthique du nouveau *management* s'adresse à tous les acteurs et actrices de l'entreprise de manière égale, et les manifestations de rapports de force asymétriques en son sein se trouvent ainsi masqués en proposant une vision réconciliée des rapports entre capital et travail. Plus encore, la représentation « familiale » de l'entreprise renforce cette réconciliation en substituant à l'idée de collectif celle d'agrégat d'individus. À l'encontre du postulat durkheimien de la préséance du « tout » sur les parties le constituant, d'une identité partagée par tous, les « valeurs familiales » exprimées sont ici plutôt le résultat de la mise en commun de subjectivités individuelles préservant chacune leurs particularités (Salmon, 2002 : 65-70). L'individu ne trouve pas son identité à travers son appartenance à un collectif, que celui-ci soit un corps de métier ou une classe sociale par exemple. Au contraire il doit voir la famille de l'entreprise – soit une représentation pacifiée des rapports de travail faisant fi des différenciations hiérarchiques correspondant aux diverses fonctions au sein d'un milieu de travail – comme le lieu de réalisation de son identité individuelle authentique.

La culture d'entreprise véhicule donc l'idée centrale de la réalisation de soi, à travers le succès commercial de son l'organisation, comme horizon de l'employé-e. La littérature des disciplines de la psychologie et de la psychanalyse, dans les années 1960, a contribué à populariser cette idée en l'associant à la santé, et de manière corollaire à faire de la non-réalisation de soi un échec ou une pathologie (Illouz, 2007). C'est également à la même époque que s'est développée, avec l'apport des réflexions produites par ces deux disciplines, l'idée de communication en tant que « compétence émotionnelle » mobilisable à la fois dans les relations interpersonnelles et comme outil de « gestion de soi » (*self-management*) (Illouz, 2007 : 19). Éventuellement transposée au sein des entreprises comme principe de *management*, la communication, remplaçant le modèle de la gestion autoritaire par des rapports plus horizontaux, allait elle aussi contribuer à générer la représentation de



la pacification des rapports capital-travail. Par extension, la communication comme compétence émotionnelle pourrait même être comprise en tant que forme de capital personnel, un atout d'employabilité mobilisable par les individus. Par exemple, on embauchera des salariés et salariées pour un travail de vendeur ou vendeuse en fonction de leurs compétences émotionnelles car elles leur assureront qu'ils-elles permettront de maximiser les ventes de l'entreprise, comme dans le cas de l'entreprise L'Oréal (Illouz, 2007).

Mais l'horizon de la réalisation de soi ne se poursuit pas qu'à travers l'acquisition de compétences émotionnelles. Le nouvel esprit du capitalisme dont parlent Boltanski et Chiapello prend la forme de ce qu'ils appellent la « cité par projets », soit un nouveau système de justification de l'ordre en transformation du système capitaliste, où le droit d'accès à un tel système et la valeur qui est accordée aux individus s'y inscrivant dépendent de leur capacité à « générer de l'activité » (Boltanski et Chiapello, 1999 : 165-167). Évoluer au sein de la cité par projets demande en ce sens, en termes de formes de capital humain, de faire preuve d'autocontrôle (ou de *self-management*), mais aussi de flexibilité, d'autonomie et d'innovation dans un univers social où l'individu s'inscrit dans un réseau de relations de plus ou moins longue durée de manière à cheminer professionnellement à son avantage. Si, comme il a été évoqué plus haut, la flexibilité, l'inscription dans un réseau d'entreprises sous-traitantes et la mise en compétition font partie des nouvelles caractéristiques des entreprises, il n'est pas anodin par ailleurs que l'on retrouve de telles caractéristiques dans la nouvelle conception de l'individu : ce dernier, par le biais de cette injonction à bonifier les différents aspects de son « capital humain », est effectivement lui-même incité à forger sa subjectivité en se concevant en tant que microentreprise en compétition avec autrui (Dardot et Laval, 2009). Comme le soulignent Dardot et Laval (*ibid.*), en connotant positivement le développement du capital humain et en incitant par le fait même l'individu à la poursuite d'un objectif de réalisation de soi et à l'excellence, le néomanagement produit une représentation réconciliant hédonisme et ascétisme. Et tandis que l'austère ascétisme puritain revêtait un caractère conservateur réfractaire au changement, la nouvelle ascèse néolibérale implique une constante ré-actualisation de soi, un travail permanent sur soi pour se perfectionner et ainsi maintenir sa place dans la cité par projets. Ces éléments de réflexion supplémentaires pointent vers une définition enrichie du phénomène d'implication contrainte évoqué dans la section précédente : il signifie également une implication subjective et émotionnelle de la personne salariée, qui mène plusieurs des auteurs et autrices cités jusqu'à maintenant à qualifier l'éthique néomanagériale « humaniste » de nouveau mode d'assujettissement ou de dressage social des employés et employées, qui passe par l'intériorisation de contraintes organisationnelles de manière à les faire désirer d'agir dans le sens des besoins de l'entreprise.

Quelle est donc, finalement, la nature du projet éthique porté par l'entreprise capitaliste? Peut-il maîtriser les effets délétères pour le lien social produits par les mécanismes de marché instaurés au sein de l'entreprise, tant dans les relations entre les groupes de travail que dans les relations interpersonnelles? Les réflexions présentées jusqu'à présent ont entre autres pu exposer l'aspect individualisant de l'éthique d'entreprise et sa tendance à se comprendre en termes marchands – que ce soit en termes de bien de consommation ou en

tant que subjectivation de l'individu comme microentreprise gérant son capital humain. Mais cette éthique vise-t-elle seulement même la compensation des effets causés par les transformations des modes d'organisation économique et à faire la promotion des prétendues avancées permises par celles-ci? L'exemple évoqué de la philanthropie d'entreprise permet certainement d'en douter, et le traitement des souffrances au travail, par exemple, peut parfois épouser la tendance néolibérale à la dé-collectivisation en privilégiant leur interprétation psychologique au détriment des facteurs sociaux les causant (Salmon, 2015). De surcroît, si Boltanski et Chiapello (1999) ont fourni une analyse de la façon dont on en a promu la légitimité avec leur concept d'esprit du capitalisme, on peut cependant leur reprocher, avec Dardot et Laval, d'avoir en même temps occulté le caractère proprement disciplinaire que peuvent revêtir à la fois ces transformations et le régime de représentations qui les accompagne (Dardot et Laval, 2009). Or si la discipline éthique à laquelle se sont astreints les individus à d'autres époques a pu les inscrire dans une collectivité à laquelle ils reconnaissent une valeur transcendante, supérieure à leurs intérêts individuels, nous aurons compris que l'éthique néolibérale, en plus de dissoudre de tels collectifs, sert avant tout des acteurs corporatifs.

Il appert, à la lumière des réflexions exposées ici, que l'éthique d'entreprise pourrait donc très bien exprimer non pas une logique de contention mais bien d'accompagnement de l'évolution du capitalisme néolibéral. Elle s'inscrit dans la lignée de la pensée de Hayek en valorisant l'instabilité, l'expansion des mécanismes de marché et la contrainte de l'individu par la concurrence. Quant à l'aspect de ce projet éthique visant à prévenir les « errements moraux » des employés et employées nuisibles pour l'entreprise, il semble être plaqué avec un succès des plus mitigés par-dessus des activités réorganisées selon des principes incitant les individus à l'adoption de comportements qui y sont contraires (Salmon, 2009). Tel qu'évoqué plus tôt, on ne peut s'attendre à pouvoir remplacer avec succès une morale émanant des relations de réciprocité par un appareillage externe de règles dont les individus n'arrivent pas à faire sens. Qui plus est, ce contrôle peut tout à fait à son tour prendre des allures coercitives, méprisantes, voire humiliantes pour les personnes salariées (Salmon, 2015).

## **2. L'économie sociale et solidaire comme projet alternatif de moralisation du capitalisme et comme objet d'étude**

En parallèle des philosophies éthiques et des innovations pratiques ayant justifié et nourri le capitalisme à différentes époques se sont notamment développées, depuis son expansion industrielle au 19<sup>e</sup> siècle, des initiatives et des pensées économiques que l'on regroupe communément aujourd'hui – du moins, dans la francophonie occidentale – sous la bannière de l'économie sociale et solidaire (ÉSS). Au départ développées de manière spontanée par des rassemblements ouvriers cherchant à se protéger de la pauvreté et de l'exploitation alors subies (Hély et Moulévrier, 2013), ces pratiques se sont aujourd'hui largement institutionnalisées et fédérées. Les différents types d'organisations – associatives, mutuelles et coopératives principalement – que ce « mouvement » regroupe auraient aujourd'hui une importance économique insoupçonnée dans le monde, en termes d'emplois générés et de biens et services produits. Or, sa comparaison avec l'éthique d'entreprise est rendue

difficile, du fait de la différence de traitement subi, du point de vue de l'analyse sociologique et de la faible profondeur des critiques qui lui ont été adressées. Elle nécessite donc préalablement une critique de la façon dont elle est appréhendée par ceux et celles étudiant l'économie sociale, de manière à pouvoir saisir certaines qualités de ce projet éthique alternatif. De par l'originalité de sa perspective face à une approche dominante à l'étude de l'ÉSS amalgamant discours en faisant la promotion et discours savants à son sujet, le travail de M. Hély et P. Moulévrier s'avère être un point d'encrage important pour les réflexions exposées dans la présente section.

Si l'économie sociale existe depuis deux siècles au sein du système capitaliste, la forme contemporaine de l'entreprise éthique – aux deux sens du terme évoqués dans la section précédente – induit chez elle une nécessité de repositionnement, au moins symbolique. Car en effet, la dynamique « publicisation du privé » (Hély et Moulévrier, 2013), c'est-à-dire de prise en charge de problématiques d'intérêt public par l'entreprise-providence, se trouve par le fait même à faire entrer cette dernière en concurrence avec le mouvement de l'ÉSS. La menace de compromission de son contrôle du « marché de l'intérêt général » par ce nouvel acteur lui impose d'entrer dans un jeu constant de redéfinition de ses frontières avec le capitalisme. L'enjeu est ainsi pour les défenseurs et défenseuses de l'économie sociale de maintenir sa légitimité en tant que seul « vrai » projet de moralisation du capitalisme, le seul projet capable de répondre aux problèmes d'insécurité et de manque de solidarité soulevés par la critique sociale dont parlent Boltanski et Chiapello. La réponse en question passerait par le remplacement des mécanismes de marché destructeurs en expansion par des principes de coopération et de démocratie, soit l'exact opposé des prescriptions de Hayek (Hély et Moulévrier, 2013). Une telle menace peut s'incarner, par exemple, dans la récupération du principe de coopération dans les représentations véhiculées des transformations de l'organisation du travail décrites précédemment en tant que forme de démocratisation et de favorisation de la participation des employés et employées. Sharryn Kasmir décrit même un phénomène de récupération de l'image positive associée à célèbre l'entreprise coopérative Mondragon en tant que modèle importé au sein d'entreprises capitalistes soucieuses de « moraliser » leurs activités (Kasmir, 1996 : 8-9). Face à ces menaces de récupération sémantique, les défenseuses et défenseurs institutionnels du mouvement de l'économie sociale et solidaire, mais aussi de manière notable ses défenseurs et défenseuses provenant du milieu académique, s'affairent ainsi à produire et maintenir sa légitimité et son authenticité en générant une représentation faisant d'elle un « monde hors du monde », selon l'expression de Matthieu Hély et Pascale Moulévrier (2013), c'est-à-dire une entité évoluant en parallèle – ou au sein – du capitalisme de manière passablement autonome. Je propose dans la présente section d'exposer le rattachement de ce deuxième projet de moralisation du capitalisme à la pensée de Karl Polanyi. Et par la même occasion, je souhaite également amener des éléments de réflexion critique par rapport à l'analyse du positionnement de l'économie sociale face au capitalisme produite par les défenseuses et défenseurs académiques de cette dernière, et aux limites heuristiques qu'elle peut entraîner.

Pour approfondir cette idée de « monde hors du monde », attardons-nous d'abord à certains *a priori* théoriques polanyiens des analyses et des catégorisations académiques qui

accompagnent, confirment et renforcent ce qui peut être compris comme des représentations de – et des croyances en – « l'autrement » de l'économie sociale. Le retour à Polanyi est nécessaire du fait de l'importante influence de ses écrits pour les travaux académiques qui ont par la suite été réalisés dans le champ de l'économie sociale. Ce sera simultanément l'occasion de constater les limites inhérentes à sa pensée ainsi que certaines différences existant entre ses écrits originaux et l'interprétation ou l'usage qui en a par la suite été fait. Martine D'amours, dans son livre « L'économie sociale au Québec : cadre théorique, histoire, réalités et défis », présente de façon très claire les liens existant entre la représentation polanyienne des modes de circulation et une façon largement partagée dans les milieux de l'économie sociale de se représenter la vie socioéconomique :

Les individus ont accès au bien-être par au moins quatre type de ressources : le marché, l'État, la famille et la communauté, et le rôle plus ou moins prépondérant joué par chacun de ces pôles dans la réponse aux besoins sociaux varie selon le type d'État-providence. Les principes économiques mis en lumière par Polanyi – marché, redistribution, réciprocité (qui inclut le don et l'administration domestique) – correspondent donc point pour point [à cette typologie des ressources] – marché, État, famille/communauté. (D'Amours, 2007 : 15)

Karl Polanyi est entre autres reconnu pour la définition substantive qu'il a su développer de l'économie (Polanyi, 1974). Il s'agit d'abord de considérer celle-ci comme activité de subsistance, renvoyant donc à la dépendance de l'humain face à la nature. Est économique ce qui relève d'abord de la satisfaction de besoins dits « naturels ». Mais en soi, la vie économique n'existe jamais seule, par elle-même, du moins dans les sociétés précapitalistes. Elle ne prend forme qu'à travers différentes sortes de relations sociales institutionnalisés comme les rapports de parenté, le politique, le religieux, etc. Elle est ainsi toujours *encastrée* dans diverses structures sociales. Cet encastrement, quant à lui, passe par trois modes possibles de circulation économique, évoqués dans la citation de D'Amours ci-haut, soit la redistribution, l'échange, et la réciprocité; chaque société possédant ses modalités spécifiques d'encastrement de l'économie en mettant l'accent davantage sur l'un ou l'autre de ces trois modes de circulation. Ceux-ci trouvent également leurs parallèles dans les activités économiques contemporaines assurées par l'État, le secteur privé/marchand et les différentes formes de solidarité promues par l'économie sociale, qui recourent quant à elles ces trois modes.

Pour exposer des limites de cette conception de l'économie, commençons d'abord par aborder certaines idées développées dans son livre « La Grande Transformation » (2009 [1944]), Polanyi y présente la destruction sociale causée par l'expansion hors de proportions d'un des trois modes de circulation : le marché. Cette époque se caractérise en fait, pour l'auteur, par un important saut qualitatif. C'est la première fois dans l'histoire que l'économie se retrouve progressivement désencastrée de son monde social. La transformation à laquelle réfère le titre renvoie quant à elle à la fin de cette société de marché libéralisée aux lendemains de la 1<sup>ère</sup> guerre mondiale et au développement progressif de mécanismes de régulation de l'économie capitaliste destructrice. C'est aussi le retour d'une certaine redistribution de richesses par l'État, ce qui incite certains acteurs et actrices du monde académique recourant aux apports théoriques de Polanyi à considérer

cette période comme celle d'un ré-encastrement de l'économique dans le social<sup>1</sup>. Dans le prolongement de cette logique, l'avènement des politiques néolibérales des 35 dernières années est maintenant interprété comme un nouveau « cycle » de désencastrement face auquel l'économie sociale pourrait intervenir de manière à rétablir un équilibre<sup>2</sup>.

Or, l'analyse faite dans « La Grande Transformation » laisse transparaître les conséquences de l'adoption du paradigme substantiviste, soit l'adhésion à l'idée selon laquelle il existerait une forme fixe, transhistorique, des modes de circulation. C'est en ce sens que l'État, en tant qu'incarnation contemporaine du mode circulatoire de redistribution, peut être compris en tant qu'entité essentialisée, amovible et insérable dans une économie (de marché) de manière à en moduler l'activité. En fait, si Polanyi réfute l'universalisation opérée par la pensée économique classique de *l'homo oeconomicus* et de l'économie formelle en démontrant le caractère proprement moderne de ces conceptions, Clément Homs – à qui j'emprunte la présente critique – lui reproche à son tour d'avoir projeté des catégories économiques propres à des sociétés passées sur nos sociétés contemporaines (Homs, 2012). Cette conception cristallisée force inévitablement la compréhension de l'arrivée de l'État-providence comme un simple réencastrement, ou du moins comme un effort de contenir les forces du marché. En « connaissant » la forme de l'État et ses qualités, on peut envisager les effets de sa présence ou de son absence. Simultanément, l'analyse de l'économie marchande comme désencastrée la présente par définition comme libérée, en quelque sorte, des rapports sociaux normalement constitutifs de la vie économique, la réduisant donc à sa conception formelle et asociale. En conséquence de la conception transhistorique des modes de circulation, combinée à une telle compréhension du caractère contemporain de l'économie marchande, certains angles morts apparaissent.

Cependant, avant d'aborder de tels angles morts, il peut être pertinent de présenter une réponse partielle aux critiques adressées à Polanyi par le biais des réflexions de Ronan Le Velly (2007). Plutôt que de débattre à propos de la justesse analytique ou du caractère erroné du concept de désencastrement, cet auteur propose une interprétation alternative. Il va d'abord de soi, selon lui, que toute action sociale et économique ne peut qu'être pensée dans le contexte institutionnel au sein duquel elle se développe, qu'elle soit de nature marchande ou non. Bref, l'encastrement social de l'économique demeure une constante, et c'est bel et bien de cette façon que Polanyi l'aurait à son avis envisagé (*ibid.*). Mais en confirmant que l'on puisse comprendre l'encastrement économique comme une constante, le problème du terme de désencastrement continue forcément de se poser. En réponse à ce

---

<sup>1</sup> Par exemple : Vincent Gayon et Benjamin Lemoine, « Maintenir l'ordre économique. Politiques de désencastrement et de réencastrement de l'économie » (Congrès de l'AFEP « Économie politique et démocratie », Bagnaux, France, 2014).

<sup>2</sup> Le lecteur ou la lectrice aura peut-être remarqué une sorte de glissement dans ma façon de parler de l'économie selon Polanyi dans ce dernier paragraphe. C'est que la critique de la marchandisation faite par Polanyi se place en partie en contradiction avec sa propre définition substantive : la thèse du désencastrement fait de l'économique laissé à lui-même une forme *marchande* destructrice, tandis que la thèse substantiviste fait plutôt de l'économique un phénomène inoffensif, *et pas nécessairement de forme marchande* (ou formelle), pris de manière isolée de ses modalités particulières d'institutionnalisation. (Homs, 2012 : p.167)

problème, l'originalité de la lecture proposée par Le Velly est de postuler l'existence de deux définitions complémentaires du concept d'encastrement. La première, qu'il nomme « encastrement-étayage » renvoie au caractère constant du support ou de l'encadrement institutionnel. La deuxième définition, soit celle d'« encastrement-insertion », renvoie plutôt à l'analyse de ce que l'on pourrait appeler différents niveaux d'intensité de l'encastrement ou de la subordination des relations marchandes en question, sans remettre en question l'existence du contexte institutionnel spécifique lui-même. C'est dans ce second registre d'analyse que l'idée de désencastrement peut alors prendre sens sans incohérence conceptuelle. Du même coup, selon l'auteur, cette deuxième définition permet d'enrichir l'analyse des rapports des institutions sociales aux relations marchandes. Car tandis que la sociologie économique a surtout mis l'accent sur la définition de l'encastrement comme étayage, permettant surtout de déconstruire l'aberration sociologique du postulat de la possibilité d'un marché parfaitement autorégulé, cette deuxième vision complémentaire permettrait à l'inverse de concevoir l'interrelation entre le marché et d'autres institutions sociales comme étant simultanément contraignante pour ces dernières également. C'est là un point important sur lequel je reviendrai plus bas à l'aide d'autres auteurs et autrices. Il importe cependant de garder à l'esprit que si le travail de Le Velly permet de tempérer les mauvaises interprétations du concept polanyien de désencastrement comme étant prétendument asocial, il n'aborde cependant pas tout à fait la question de la réification des modes de circulation critiquée par Homs.

Toujours est-il que nonobstant le fait que Polanyi ait pu être mal interprété ou non, la critique du désencastrement destructeur largement retenue a favorisé le développement de l'idée d'autonomisation du marché, avec pour conséquence de comprendre toute forme de circulation plus réciproque comme une alternative. Au contraire, les activités marchandes reposent toujours sur un ensemble d'institutions et de relations d'interdépendance. En ce sens, les considérations présentées dans les deux sections précédentes concernant les transformations du capitalisme néolibéral devraient être interprétées avant tout comme l'exposition de traits particuliers, ayant certes une existence empirique, mais n'épuisant pas la totalité de la réalité sociale dans laquelle ils se déploient. Simplement, l'on pourrait dire en reprenant Le Velly que l'encastrement-insertion des réalités abordées dans ces cas de figures est de faible intensité. Et en ce qui concerne l'ÉSS, comme le présentent Hély et Moulévrier :

Ce que montre l'analyse socio-historique des institutions d'économie sociale et solidaire, c'est qu'il n'y a pas " d'économie plurielle ", moins encore " d'économie alternative ", mais des " mentalités économiques " différentes au service, plus ou moins contraint, d'une organisation sociale postindustrielle ordonnée pour partie autour de la systématisation des échanges économiques capitalistes et de la structuration des marchés (Hély et Moulévrier, 2013 : 20).

L'idée est donc de ne pas perdre de vue, par exemple, la spécificité de l'articulation contemporaine de l'État à l'économie capitaliste. Le « désencastrement » néolibéral contemporain de l'économie ne se traduit pas uniquement par une dynamique de désengagement de l'État, mais bien plutôt par la modification de son rôle ou de ses

modalités d'intervention, ce dernier devenant un agent actif de création de nouveaux rapports marchands et de compétition dans diverses sphères de la société, comme l'avancent Pierre Dardot et Christian Laval (2009). La compréhension asociale du marché désencastré et la forme transhistorique du mode circulatoire de redistribution, dont l'incarnation contemporaine est l'État social, ont donc certaines limites. Et la conception de l'économie sociale en tant que « monde hors du monde », quant à elle facilitée par son association au mode circulatoire transhistorique de la réciprocité combiné à cette même vision asociale du marché, occasionne le même type de problèmes. À l'image des liens que tissent Dardot et Laval entre capitalisme et État – liens que je n'approfondirai pas ici –, j'estime qu'il est souhaitable de pouvoir à tout le moins envisager ces activités économiques solidaires non pas comme subversives face au capitalisme, ou simplement comme effectuées en parallèle des activités marchandes, mais bien comme étant informées par celles-ci.

Hély et Moulévrier (2013) nous donnent matière à réflexion quant à la spécificité des intrications contemporaines des rapports marchands, de réciprocité et de redistribution. En prenant l'exemple de l'État français et de sa « modernisation » par la mouvance du *new public management*, l'auteur et l'autrice soulignent entre autres la pénétration de logiques d'action managériales issues du milieu privé au sein des politiques publiques, notamment celles ayant trait à l'économie sociale. Le principe d'« utilité sociale » – ou encore de « rentabilité sociale », tel que mis de l'avant par le Chantier de l'économie sociale au Québec – incarne bien cette idée de la nécessaire mesurabilité de l'impact social des actions entreprises. Il s'inscrit du même coup dans le prolongement de ces mélanges de pratiques, de vocabulaires et de catégories de pensée parmi les activités d'organisation se revendiquant du mouvement de l'économie sociale. Il s'agit là de principes formels, et dont le contenu peut donc varier significativement. S'ils sont utilisés comme moyens symboliques de distinction face aux initiatives du secteur privé, la définition dudit contenu n'est pourtant pas nécessairement établie de manière autonome par les organisations de ce mouvement. Tant les organismes et instances subventionnaires privés que publiques peuvent y jouer un rôle prédominant. Dans un cas comme dans l'autre – responsabilité sociale, philanthropie et objectifs de relations publiques pour les grandes entreprises, quête de rationalisation et d'efficacité des politiques développées du côté de l'État – peut se développer une définition quantifiable des résultats des actions, de manière à justifier le choix fait d'accorder une subvention. De cette façon, les activités dites solidaires se rapprochent de ce dont on veut pourtant les démarquer, soit l'entreprise capitaliste, du fait de leur intégration dans une structure qui en est importée et qui encourage l'instauration de mécanismes de concurrence. Pour des organismes d'aide aux chômeurs et chômeuses, par exemple, on fixera des cibles annuelles en termes de pourcentage de la clientèle qui réussit effectivement à réintégrer un emploi par leurs services. Et ne sera alors financée que la portion d'entre eux et elles s'étant le plus démarqués à l'aune de cet indice. (Hély et Moulévrier, 2013). Le résultat final est que par un tel phénomène de codétermination ou même de détermination exclusivement externe de certaines marques identitaires de l'ÉSS, comme celle de l'utilité sociale, les représentations exprimées de cette dernière mais aussi les pratiques qu'elle en vient à développer sont impensables sans le rôle qu'y jouent l'État et certains organismes privés. Car, inévitablement, les indicateurs quantitatifs adoptés

peuvent en venir à infléchir les modes d'intervention des organismes subventionnés auprès des populations ciblées de manière à s'assurer de bonnes performances à l'égard des critères d'évaluation en question, performances dont dépend ultimement le renouvellement de leurs subventions. Pour revenir à l'exemple de l'aide aux chômeurs et chômeuses, on en viendra peut-être à privilégier la clientèle qui est d'emblée la plus employable, aux dépens de celle qui en bénéficierait peut-être encore davantage (Hély et Moulévrier, 2013).

L'éthique d'entreprise semble émaner de l'économie capitaliste elle-même en tant qu'instrument de légitimation, et peut être pensée comme arrimée aux pratiques sociales qu'elle accompagne. En comparaison, à la lumière des réflexions plus haut, il appert que les discours présentant l'économie sociale et solidaire comme un ensemble de valeurs et de principes pouvant moduler les activités marchande « de l'extérieur » doivent être tempérés. Tel qu'avancé plus tôt, un intérêt heuristique certain doit pouvoir être reconnu au fait de pouvoir considérer les initiatives dites d'économie sociale et solidaire comme un ensemble de pratiques différenciées et se positionnant toutes dans un continuum de rapprochement et de distanciation face au capitalisme. Il s'ensuit que l'appréhension de ce « mouvement » en tant que projet politique de moralisation du capitalisme doit au même moment prendre en compte les similarités de pratiques existant entre ces deux « mondes ». L'étude empirique d'une forme d'activité économique – et plus largement de n'importe quel objet d'étude sociologique – doit être pensée de manière à permettre d'envisager l'imbrication et l'influence de différentes formes de rapports sociaux et de différents schèmes collectifs de pensée.

## Références

- BOLTANSKI, Luc et Eve CHIAPELLO (1999). *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paris : Gallimard, 843p.
- D'AMOURS, Martine (2007). *L'économie sociale au Québec: cadre théorique, histoire, réalités et défis*, Montréal : Éditions Saint-Martin, 152p.
- DARDOT, Pierre et Christian LAVAL (2009). *La nouvelle raison du monde: essai sur la société néolibérale*, Paris : La découverte, 498p.
- DOSTALER, Gilles (2001). *Le Libéralisme de Hayek*, Paris, La Découverte, coll. Repères, no 310, 128p.
- DURAND, Jean-Pierre (2004). *La chaîne invisible: travailler aujourd'hui : flux tendu et servitude volontaire*, Paris : Éditions du Seuil, 377p.
- HAYEK, Friedrich A. von (2005) [1949]. *La route de la servitude*. Quadrige. Paris : Presses universitaires de France, 276p.
- HAYEK, Friedrich A. von, et Raoul AUDOUIN (1995). *Droit, législation et liberté: une nouvelle formulation des principes libéraux de justice et d'économie politique. L'ordre politique d'un peuple libre*. Quadrige. Paris : Presses universitaires de France, 960p.



- HAYEK, Friedrich A. von, Raoul AUDOUIN, et Guy MILLIÈRE (1993). *La présomption fatale: les erreurs du socialisme*. Paris: Presses universitaires de France, 237p.
- HÉLY, Matthieu et Pascale MOULÉVRIER (2013). *L'économie sociale et solidaire: de l'utopie aux pratiques*, Paris : La Dispute, 219p.
- HOMS, Clément. « Critique du substantivisme économique de Karl Polanyi », *Sortir L'économie*, no 4, 2012, p. 140-94.
- ILLOUZ, Eva (2007). *Cold intimacies: the making of emotional capitalism*, Cambridge, UK: Polity Press, 134p.
- KASMIR, Sharryn (1996). *The myth of Mondragón: cooperatives, politics, and working-class life in a Basque town*, Albany : State University of New York Press, 260p.
- LE VELLY, Ronan (2007). « Le problème du désencastrement », *Rev. Mauss*, vol. 29, no 1, p. 241-56.
- POLANYI, Karl (1974). « L'économie en tant que procès institutionnalisé », dans *Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie*, coll. Série Anthropologie, Paris : Larousse université, p. 239-60.
- (2009) [1944]. *La Grande Transformation*, Paris : Gallimard, 476p.
- SALMON, Anne (2015). « Néolibéralisme, nouveau management et plaisir », *Connexions*, no 103, p. 21-38.
- (2009). « Éthique et intérêt: quels mobiles pour "l'entreprise providence" ? », *Rev. Fr. Socio-Économie Sci. Soc. Prat. Économiques*, vol. 4, no 2, p. 39-57.
- (2002). *Éthique et ordre économique : une entreprise de séduction*, Paris : CNRS, coll. CNRS sociologie, 203p.
- ZELIZER, Viviana A. Rotman (2011). *Economic lives : how culture shapes the economy*, Princeton : Princeton University Press, 496p.