




Hugues De Bolster
Chargé de projets
Etudes et animations

 Analyse 2018



IDENTITÉS ET DYNAMIQUES PLURIELLES DE L'ÉCONOMIE SOCIALE

Comment caractériser l'économie sociale ? Ses multiples formes et statuts, ses diverses activités qui traversent quasiment tous les secteurs économiques rendent l'exercice ardu. Certes, l'économie sociale est pétrie de valeurs, de principes et de pratiques mais ils ne s'expriment pas dans toutes les entreprises sociales de la même manière ou avec la même intensité. Au-delà des grands principes et d'une dynamique particulière, il est difficile de transmettre une image nette de l'économie sociale.

L'économie sociale se distingue du secteur privé de type capitaliste et du secteur public tant par sa manière d'entreprendre que par les valeurs qu'elle poursuit. Elle n'en est pas pour autant séparée par des frontières étanches. Bien au contraire, elle entretient des relations fertiles avec les deux autres secteurs. L'économie sociale n'est pas un espace clos, sorte de « réserve d'indiens » où l'économie prendrait des vertus sociales.

Au sein de cet espace aux frontières poreuses, la multiplicité des formes et origines des entreprises sociales, les différentes pratiques et types d'acteurs induisent de fortes dynamiques d'évolution. Elles se traduisent par une diversité de mise en œuvre des principes qui amène de la richesse mais aussi des difficultés d'identification interne et de lisibilité externe. Nous y répondrons en abordant l'économie sociale à l'aide de trois approches différentes mais complémentaires : les principes et valeurs de l'économie sociale, les indicateurs EMES et enfin, les frontières et dynamiques de l'économie sociales.

Cet exercice suscitera des questionnements qui pourront faire l'objet d'analyses ultérieures, dont celle intitulée « L'économie sociale expliquée à mes amis ».

L'ÉCONOMIE SOCIALE DEFINIE PAR SES VALEURS ET SES PRINCIPES

Aux sources de l'économie sociale, des organisations solidaires

Dès l'origine de l'humanité, l'homme organise ses échanges et structure ses formes de vivre ensemble. Ce faisant, il définit les premières formes d'organisations économiques et politiques. Elles étaient bien davantage caractérisées par des formes d'économie

domestique, de réciprocité et de redistribution que de marché. Les sociétés se structurant, les hommes s'associent dans des objectifs d'entraide ou de défense d'intérêts mutuels.

Encadré 1 : Il était une fois l'économie sociale

Il existe déjà au temps des civilisations égyptiennes – et sans doute bien auparavant - des fonds de secours collectifs et des corporations. Au Moyen-âge, les confréries et guildes s'affirment pour répondre aux besoins d'assistance, les associations de compagnons se développent pour assurer une maîtrise des savoir-faire et par là, une forme de contrôle du marché du travail. Au XVIIIe siècle, en plein essor industriel de l'économie capitaliste, les « *Friendly Societies* » fleurissent en Angleterre dans le but de fournir à leurs membres des allocations en cas de maladie ou de décès, forme d'associations qui annonce le mouvement mutualiste. Mouvement qui, quelques siècles plus tard, sera la base de nos systèmes perfectionnés de sécurité sociale.

En 1844, à proximité de Manchester, berceau de la révolution industrielle notamment en matière de filature, naît la Société des équitables pionniers de Rochdale, première coopérative d'artisans, fondatrice du mouvement coopératif, porteur entre autres des idéaux d'autonomie, d'égalité dans les décisions (une personne – une voix), d'éducation et d'engagements envers la communauté.

En France, l'associationnisme ouvrier du XIXème siècle porte les valeurs d'égalité et de fraternité et les traduit concrètement en droit pour chaque ouvrier de se revendiquer citoyen de l'association et de contribuer à son libre gouvernement. Ces différentes expériences nous éclairent sur les origines et les dynamiques qui traversent ce que nous dénommons aujourd'hui l'économie sociale.

On voit à travers les quelques exemples présentés dans l'encadré ci-dessus que la genèse de l'économie sociale se confond avec l'histoire associative et coopérative mais l'économie sociale ne pourra réellement prendre corps qu'avec l'émergence de la liberté d'association. Ce foisonnement associatif à travers l'Histoire ne doit pas faire illusion, ces organisations sont loin d'avoir toujours joui d'une grande liberté et étaient placées sous tutelle de l'Eglise ou de l'Etat. De tout temps, de nombreuses formes associatives libres apparaissent en marge de ces structures mais elles inquiètent le pouvoir qui tente continuellement de les interdire, de les réprimer ou de les récupérer. Il faudra attendre la fin du XIXe et le début du XXe siècle pour voir apparaître dans les Etats démocratiques un cadre juridique sécurisant et garantissant la liberté aux différentes formes d'organisations sociales comme les coopératives, mutuelles et associations. La notion de liberté ou d'autonomie est centrale dans la définition de l'économie sociale, nous faisons d'ailleurs démarrer notre « histoire partielle et partielle de l'économie sociale »¹ par les dates clés de la révolution française et de la reconnaissance de la liberté d'association.

Valeurs et principes de l'économie sociale traduits légalement

Le petit détour historique que nous venons d'effectuer met en lumière trois caractéristiques qui définissent l'économie sociale d'aujourd'hui :

- Un groupe social s'organise pour répondre à un besoin de la communauté en poursuivant des objectifs de production de biens ou de services ;
- La réponse à ce besoin est déliée de tout but de lucre ;
- Le groupe fonctionne en toute autonomie et développe un modèle décisionnel démocratique.

Plus récemment, la vigueur du mouvement associatif des années 1970, attire l'attention des pouvoirs publics. A cette période apparaissent une multitude d'associations actives sur le marché des biens et des services qui se comportent comme de véritables entreprises dont la finalité est sociale. La capacité du mouvement associatif à défricher des demandes sociales émergentes et à y apporter des réponses pertinentes génère auprès des politiciens un intérêt marqué. Il est important de baliser les interactions de ces organisations avec les politiques publiques. D'autant plus que ces dynamiques se développent dans un contexte où les politiques d'Etat providence sont remises en question par l'évolution ultralibérale du système économique. L'économie sociale – distincte tant de l'Etat que de l'économie marchande privée - devient une évidence et l'implication des pouvoirs publics dans son financement et sa régulation s'impose dans le chef des pouvoirs politiques. A la fin des années 80 en Région wallonne, comme dans de nombreux pays européens, apparait la volonté de créer un cadre juridique de l'économie sociale. Le Conseil Wallon de l'Economie Sociale² est mis en place et produit un rapport décrivant l'économie sociale. Celui-ci contient une définition qui fera l'unanimité (voir encadré 2).

Encadré 2 : Les valeurs et principes de l'ES traduits en texte législatif : le décret wallon relatif à l'économie sociale de 2008

« Par économie sociale on entend les activités économiques productrices de biens ou de services, exercées par des sociétés, principalement coopératives et/ou à finalité sociale, des associations, des mutuelles ou des fondations, dont l'éthique se traduit par l'ensemble des principes suivants:

1° finalité de service à la collectivité ou aux membres, plutôt que finalité de profit;

2° autonomie de gestion;

3° processus de décision démocratique;

4° primauté des personnes et du travail sur le capital dans la répartition des revenus.

Par son action, elle permet d'amplifier la performance du modèle de développement socio-économique de l'ensemble de la Région wallonne et vise l'intérêt de la collectivité, le renforcement de la cohésion sociale et le développement durable. »

La définition et les principes qui sont affirmés dans le rapport du CWES seront repris tant dans les décrets cadres de l'économie sociale de 2004 et 2008 en Région wallonne³ (voir encadré 2) que dans l'ordonnance bruxelloise de 2012⁴. Nous nous en emparons ci-dessous pour aborder l'économie sociale avec une première approche basée sur ses valeurs et principes.

La finalité de service à la collectivité ou aux membres, plutôt que finalité de profit

Au XIXe et XXe siècle, ont émergées nombre de coopératives, d'associations d'entraides ou encore de fondations caritatives. Aujourd'hui, de nouveaux objets sociaux apparaissent et la forme des structures évoluent avec les besoins sociaux ou collectifs. Ils portent sur la défense de l'environnement, l'alimentation de qualité, le commerce équitable, le logement, la formation et l'emploi, etc. Une caractéristique fondamentale des organisations d'économie sociale est de poursuivre une finalité sociale et non une finalité de profit comme le ferait une entreprise privée capitaliste. Elles ne se cantonnent pas pour autant dans la sphère non marchande de l'économie et, si elles développent des activités marchandes, les recettes qu'elles tirent de leurs activités sont un moyen pour atteindre voire dépasser leurs objectifs et améliorer leur impact social.

La formulation même du principe, qui distingue collectivité et membres, amène à différencier deux formes d'organisations d'économie sociale en fonction de l'intérêt qu'elles poursuivent :

- Il y a d'une part, les organisations qui poursuivent la finalité de service à leurs membres. Les associés ou membres sont à la fois les propriétaires de l'organisation et les bénéficiaires des services ou biens produits. On y retrouve des coopératives, les mutuelles, des associations professionnelles, des clubs sportifs ou encore des organisations qui gèrent des « communs »⁵.
- Et, d'autre part, les organisations qui recherchent l'intérêt collectif ou le service à la collectivité. Ces dernières agissent pour autrui, les bénéficiaires des services ou des produits se distinguent des propriétaires. Il s'agit généralement d'associations, de fondations ou de sociétés à finalité sociale actives dans les secteurs de l'insertion socioprofessionnelle, de la récupération et du recyclage, du soin aux personnes, de défense de l'environnement, etc.

L'autonomie de gestion

L'autonomie de gestion assure à l'organisation la capacité à décider seule de ses orientations et choix stratégiques. Elle constitue donc un ressort essentiel de la créativité, du dynamisme et de la souplesse de l'économie sociale. L'autonomie de gestion⁶ doit donc être entendue comme un positionnement en dehors du secteur public ou d'entreprises privées de type capitaliste. Le principe souligne le fait que les organes dirigeants de l'organisation, en particulier son Assemblée Générale et son Conseil d'Administration, ne sont pas constitués de façon majoritaire ou exclusive par des institutions publiques, par des entreprises privées de type capitaliste, ou par leurs représentants, quels que soient les modes de désignation de ceux-ci.

Par rapport au secteur public, les acteurs de l'économie sociale ont défendu tout au long de l'histoire leur identité et leur indépendance vis-à-vis de l'Etat. Sans entrer dans les détails des évolutions institutionnelles et juridiques, rappelons simplement que la vision du rôle de l'Etat dans le temps et selon les différents courants politiques classiques (libéraux, socialistes, chrétiens, écologistes) a été très variable et pas nécessairement favorable à l'émergence d'un secteur pleinement indépendant, notamment dans la défense d'intérêts collectifs.

On peut toutefois interroger sa réelle capacité d'autonomie lorsqu'elle est largement dépendante de financements publics ou privés de sources peu diversifiées. En particulier dans le cas de subventions publiques, qui liées à des législations spécifiques, peuvent mener à des formes d'instrumentalisation potentiellement capables de dénaturer la mission et les objectifs de l'organisation. En même temps, il faut reconnaître que certaines entreprises d'économie sociale doivent nécessairement être financées par les pouvoirs publics étant donné les services qu'elles rendent à la collectivité et leur finalité sociale.

Par ailleurs, nombre d'institutions publiques ou d'entreprises privées participent à la mise sur pied d'organisations d'économie sociale. Dans de tels cas, on parlera « d'organisations-frontières » indiquant l'existence de zones de mixité entre l'économie sociale, les secteurs public et privé à but lucratif. Exactement d'ailleurs, comme une zone de mixité existe à la frontière entre secteurs public et privé. Le degré d'autonomie de ces organisations sera déterminant pour les situer, pleinement ou non, en économie sociale tant la notion d'autonomie est centrale dans son identité et constitue un ressort essentiel de sa créativité, de son dynamisme et de sa souplesse.

Un processus de décision démocratique

La démocratie dans le processus de décision renvoie principalement au principe « une personne = une voix », par opposition au principe « une part = une voix » qui caractérise les entreprises capitalistes. Il est généralement appliqué dans les instances de décision, en particulier l'Assemblée Générale. Ce principe est de facto d'application dans les associations et dans les coopératives agréées par le Conseil National de la Coopération (CNC)⁷ puisqu'il s'agit d'une obligation légale.. Pour les coopératives reconnues comme Société à Finalité Sociale (SFS)⁸, existe un compromis avec la limitation stricte du pourcentage de voix détenues par un membre associé (10 ou 15% selon les cas).

Même si son énoncé est succinct, l'esprit du principe de processus de décision démocratique va bien plus loin que la représentation des membres dans les organes de décisions statutaires (CA, AG et éventuels comités). Son but est de développer la démocratie dans les organisations d'économie sociale grâce à la mise en œuvre de pratiques de gestion participatives dans différents lieux formels ou informels de l'entreprise et impliquent dans bien des cas de nombreuses autres parties prenantes (travailleurs, bénévoles, usagers, communauté locale, etc.) que les seuls associés de l'entreprise.

La mise en œuvre du principe de participation n'est pas des plus aisés, elle demande moyens et créativité pour assurer la participation de nombreuses personnes aux profils variés selon la taille et les caractéristiques de l'organisation.

La primauté des personnes et du travail sur le capital dans la répartition des revenus

Cet élément fondamental est celui qui permet de différencier facilement l'activité d'une entreprise d'économie sociale d'une entreprise capitaliste. Il se traduit de manière évidente par l'absence ou la limitation de la redistribution de bénéfices entre associés ou membres. Celle-ci est légalement impossible dans le cas des ASBL ou des fondations et limitée à 6% dans le cas des coopératives agréées CNC ou des entreprises reconnues comme SFS.

Toutefois, la distribution de dividende est loin d'être la seule forme d'expression de la primauté des personnes et du capital dans la répartition des revenus. Les pratiques sont extrêmement variées et se distinguent dans des formes de redistribution affectées :

- au bien-être des travailleurs : rémunérations, conditions de travail, avantages sociaux, prix préférentiels pour accéder aux services ou biens produits, etc.
- à la collectivité : politique de vente et d'accessibilité des biens ou services proposés, développement de l'activité ou de nouveaux projets, mises en réserve pour investissements futurs, etc.
- à l'augmentation d'utilité sociale : affectation à d'autres projets à finalité sociale, politique d'achat garantissant des principes éthiques, solidaires ou environnementaux, etc.

Il arrive fréquemment que les pratiques de redistribution sont ou deviennent tellement implicites qu'elles ne sont plus identifiées. Pourtant, si l'organisation souhaite progresser dans l'application de ce dernier principe et gagner encore en cohérence avec ses valeurs, un effort de réflexion avec les parties prenantes est nécessaire pour les identifier, les interroger et les faire progresser.

Tout au long de cette première approche par les principes et les valeurs de l'économie sociale, nous avons relevé une série d'interrogations qui se posent quant à l'intensité, la diversité et l'évolution continue de leur application au sein des organisations d'économie sociale. C'est qu'un facteur important qui contribue à l'identité et la vigueur du secteur est précisément sa capacité à entretenir une réflexion sur ses principes et ses transcriptions en pratiques.

LE CONCEPT D'ENTREPRISE SOCIALE

Après avoir approché le concept d'économie sociale de manière large, qui pourrait correspondre à la notion d'économie sociale et solidaire française si tant est que la dimension politique de transformer et de démocratiser l'économie est bien présente, nous nous focalisons ci-dessous sur le concept d'entreprise sociale. Cette seconde approche que nous mobilisons doit être perçue comme un éclairage qui permet d'enrichir le concept d'économie sociale. Elle met en évidence certaines dynamiques particulières,

à commencer par le champ d'action de l'entreprise sociale, organisation qui dispose d'une identité juridique, quelle qu'elle soit (asbl, coopérative, fondation, etc.), et agit dans l'économie formelle.

Le concept d'entreprise sociale s'est construit au départ de l'observation par la recherche académique des évolutions que connaissait l'économie sociale européenne dans les années 1990 et 2000. Les modes d'organisation des acteurs de l'économie sociale se modifiaient substantiellement en impliquant différents partenaires : travailleurs salariés, bénévoles, usagers, pouvoirs publics locaux, entreprises privées se retrouvaient associés dans un même projet alors que jusque-là, les organisations classiques de l'économie sociale naissaient généralement dans des groupes sociaux homogènes. Des initiatives de terrain émergeaient un peu partout et des statuts juridiques nouveaux⁹ apparaissaient pour intégrer cette diversité d'origine, leur reconnaître la possibilité de développer une activité commerciale et diversifier leurs ressources tout en poursuivant une finalité sociale. C'est particulièrement le cas des activités d'insertion par l'économique.

L'approche de l'entreprise sociale par les chercheurs européens est également liée à leur confrontation aux conceptions anglo-saxonnes de l'entrepreneuriat social. De manière générale ces conceptions se répartissent en deux écoles: d'une part, l'école des ressources marchandes qui insiste sur les activités commerciales mises au service d'une mission sociale ; et d'autre part, l'école de l'innovation sociale qui mise sur le caractère innovant d'initiatives lancées par des entrepreneurs talentueux. Ces concepts convergent de plus en plus vers quelques critères centraux : la poursuite d'impacts sociaux, l'innovation sociale, la mobilisation de ressources marchandes et l'usage de méthodes managériales¹⁰.

En Europe, les indicateurs établis par le réseau de recherche « Emergence de l'Economie Sociale – EMES »¹¹ sont largement partagés et permettent d'appréhender le concept d'entreprise sociale. Précisons d'emblée que le réseau EMES a conçu ses indicateurs comme un outil permettant à l'observateur de situer les entités observées les unes par rapport aux autres, à les regrouper en certaines catégories et éventuellement à tracer certaines limites pour définir l'ensemble des entreprises sociales qu'il voudra mettre en évidence, étudier plus en profondeur et/ou faire mieux (re)connaître dans le paysage économique. Ces indicateurs ne sont donc ni critérisés, ni excluants, ils ont pour vocation de dresser un idéal-type et non un ensemble de conditions qu'une organisation devrait remplir pour pouvoir être qualifiée d'entreprise sociale.

Les indicateurs sont organisés en trois sous-ensembles de trois indicateurs chacun qui recouvrent les dimensions économiques, sociales et de gouvernance. Ils reprennent et précisent les principes de l'économie sociale énoncés au titre précédent (voir encadré 3).

Encadré 3 : Les indicateurs du réseau EMES

Le réseau EMES identifie neuf indicateurs de l'entreprise sociale qui se répartissent dans trois domaines :

Indicateurs de la dimension économique

- Une activité continue de production de biens ou de services
- Un niveau significatif de prise de risque économique
- Un niveau minimum d'emploi rémunéré

Indicateurs de la dimension sociale

- Un objectif explicite de service à la communauté
- Une initiative émanant d'un groupe de citoyens
- Une limitation de la distribution des bénéfices

Indicateurs de la structure de gouvernance :

- Un degré élevé d'autonomie
- Un pouvoir de décision non basé sur la détention de capital
- Une dynamique participative impliquant différentes parties concernées par l'activité

Nous avons présenté et détaillé ci-avant les quatre principes de l'économie sociale qui se retrouvent peu ou prou dans l'approche EMES. Aussi en ce qui concerne les indicateurs du réseau EMES, nous nous attarderons principalement sur quelques points qui demandent plus de précision ou qui appellent à débat.

Les indicateurs de la dimension économique

Les indicateurs de la dimension économique valorisent la notion d'entreprise et inscrivent les entreprises sociales dans l'économie formelle.

Toutefois, on observe que les entreprises sociales mobilisent et mixent des ressources très variées: recettes de ventes sur le marché, subsides publics, cotisations, dons, travail bénévole. Certaines structures tireront l'essentiel de leurs ressources des productions de biens ou de services, d'autres seront plus tributaires des subsides de l'Etat et de donations d'entreprises privées ou de fondations, d'autres encore ont un modèle économique qui accorde une place importante au bénévolat. Le terme « entreprise sociale » et une vision élargie des indicateurs économiques proposés par EMES amèneraient, à tort, à ne considérer comme entreprises sociales que les organisations qui mobilisent exclusivement leurs ressources dans l'économie marchande.

La diversité de ressources montre qu'elles relèvent des différentes formes ou logiques économiques. C'est d'ailleurs une idée centrale de l'économie sociale qui défend le concept d'économie plurielle et relativise la place du marché dans l'histoire et dans nos sociétés en montrant qu'il existe à côté de la logique marchande des logiques de redistribution et de réciprocité¹².

L'indicateur « *niveau significatif de prise de risque économique* » pourrait également enfermer dans cette lecture restrictive de l'entreprise sociale puisant ses ressources dans l'économie marchande. Ici aussi, la compréhension de l'indicateur doit être plus large : quelle que soit l'origine des ressources mobilisées, chaque structure d'économie sociale est responsable de ses comptes et budgets, de ses stratégies opérationnelles et commerciales... Qu'il s'agisse de subsides, de dons ou de recettes commerciales, la viabilité financière de l'entreprise, et donc la prise de risque économique, repose sur les compétences et les efforts de ses membres et de son personnel.

Le dernier indicateur, « *un niveau minimum d'emploi rémunéré* », différencie le plus le concept d'entreprise sociale de celui d'économie sociale ou de la définition française d'économie sociale et solidaire. A l'inverse de l'approche EMES, l'économie sociale dans ses principes pourrait inclure les mouvements citoyens sans statut d'entreprise et fonctionnant souvent essentiellement sur la base du bénévolat de leurs membres (comme par exemple les GASAP ou Groupes d'Achat Solidaire de l'Agriculture Paysanne) ou dans des formes d'économie basées sur la réciprocité (comme les SEL ou Systèmes d'Echanges Locaux, les repairs café)¹³.

Les indicateurs de la dimension sociale

Les indicateurs de la dimension sociale confirment le principe de finalité de service à la collectivité ou aux membres mais précisent l'origine citoyenne de l'entreprise et la distribution limitée des bénéfices.

L'indicateur « *initiative émanant d'un groupe de citoyens* » est imprécis et pourrait être sujet à de nombreuses interprétations. Il se conçoit néanmoins comme une manière de différencier l'entreprise sociale de modèles d'entreprises de type « *social business* » créées par des entreprises capitalistes ou de type parapublic créées par des pouvoirs publics et déracinées de toute initiative citoyenne collective.

La dimension de répartition des bénéfices qui n'apparaissait dans les principes de l'économie sociale que par un énoncé général de « *primauté des personnes et du travail sur le capital* » est ici traduite par un indicateur plus précis de « *limitation de la distribution des bénéfices* ». Cette précision constitue un élément fondamental dans une approche de l'économie sociale composée d'entreprises sociales dont l'identité juridique est plus large que les statuts spécifiques d'ASBL, de coopératives, de mutuelle ou de fondation dans lesquels la distribution de bénéfices est légalement limitée ou interdite.

Ces indicateurs de la dimension sociale sont particulièrement intéressants pour différencier l'entreprise sociale d'autres initiatives créées à l'initiative d'entreprises privées qui poursuivraient un service à la communauté mais en s'inscrivant dans les logiques de marché sans remettre fondamentalement en cause le système économique dominant et ses finalités, les modes de gestion ou de répartition des bénéfices.

Les indicateurs de la dimension de gouvernance

A nouveau, les indicateurs de gouvernance confirment et précisent les principes de l'économie sociale. Toutefois, l'approche EMES appelle à relever quelques points d'importance.

Traduire le principe d'autonomie de gestion par un indicateur de « *degré élevé d'autonomie* » met en évidence l'évolution liée à l'apparition de nouveaux acteurs ou initiateurs d'entreprises sociales, qu'ils soient publics, privés, liés à l'économie sociale ou mixtes. A partir des années 1990, on voit apparaître dans le paysage de l'économie sociale différentes dynamiques générant des modèles d'entreprises sociales qu'il est important de caractériser, en particulier à travers le degré d'autonomie dont elles disposent par rapport à leurs initiateurs.

La précision relative au pouvoir de décision non basé sur la détention de capital est évidemment fondamentale pour inclure – ou pas – de nouvelles formes d'entreprises dans l'économie sociale. Néanmoins, l'esprit de l'application des principes d'économie sociale incluait déjà cette manière d'appréhender la notion de pouvoir de décision à travers l'application du principe « *une personne = une voix* » issu de l'histoire associationniste et coopérative.

Sur le plan de la participation, l'évolution du principe de « *processus de décision démocratique* » vers un indicateur de « *dynamique participative impliquant différentes parties concernées par l'activité* » amène à concevoir de manière plus dynamique la participation et ouvre le champ des parties prenantes non seulement aux personnes impliquées mais également aux personnes concernées par l'activité. C'est-à-dire, non seulement les membres et les travailleurs de l'organisation mais également les bénéficiaires, les partenaires, les citoyens. Cet indicateur illustre la dimension politique de développement de la démocratie que porte l'économie sociale. La démocratie ne peut se réduire aux institutions, à la possibilité de voter périodiquement pour élire un collège de représentants ou de participer à une consultation populaire, elle doit se vivre dans des « *espaces publics de proximités* », notamment dans les entreprises sociales.

Indicateurs EMES et application des principes de l'économie sociale

Cette seconde approche par le concept d'entreprise sociale montre combien les principes de l'économie sociale, même précisés par les indicateurs EMES pour se recentrer sur la notion d'entreprise sociale laissent une large marge d'interprétation. Pour comprendre ce choix, il est important de rappeler que l'économie sociale se définit aussi par une dynamique en cours, une évolution permanente en route vers son utopie. Aussi, chaque entreprise sociale – faite d'hommes et de femmes - avec ses atouts et ses points d'amélioration avance à son rythme dans la traduction en actes concrets des principes et valeurs de l'économie sociale en son sein.

Les indicateurs EMES, même s'ils n'ont pas cette vocation de départ, sont parfois utilisés par les entreprises sociales elles-mêmes pour en faire un outil de progression. Il leur appartient alors de fixer eux-mêmes leurs objectifs et critères pour les rencontrer au mieux et selon leurs propres caractéristiques. La récente ordonnance bruxelloise (voir encadré 4) a un double rôle : elle démontre la volonté des pouvoirs politiques d'accompagner le mouvement de l'économie sociale dans sa dynamique en lui donnant un nouveau cadre qui correspond bien aux évolutions observées sur son territoire ; elle incite aussi les entreprises à toujours améliorer leurs pratiques et les soutient dans cette direction.

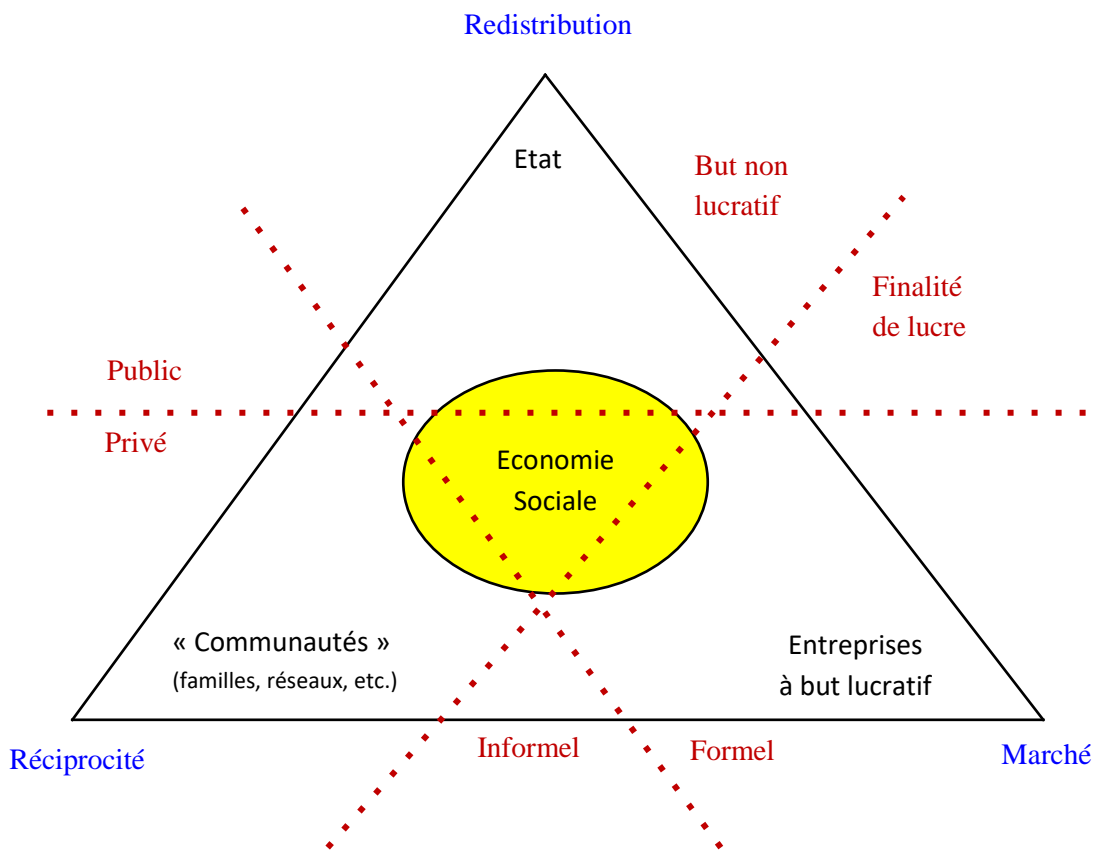
Encadré 4 : L'ordonnance bruxelloise de 2018 : « Ordonnance relative à l'agrément et au soutien des entreprises sociales »

L'ordonnance bruxelloise se réfère aux indicateurs EMES et prolonge la réflexion. Elle fait des avancées en les précisant par des critères que les entreprises sociales doivent rencontrer: une tension salariale modérée, l'inclusion des principales parties prenantes dans la dynamique de participation ou la poursuite de modes de production et de consommation durables. L'ordonnance désigne ces structures comme des « *entreprises sociales et démocratiques* », une appellation qui reflète en trois mots les trois principes qui les caractérisent : il s'agit d'organisations qui mettent en œuvre un projet économique, poursuivent et priorisent une finalité sociale et sont gouvernées démocratiquement.

On y voit apparaître la notion de critères quantitatifs et/ou qualitatifs obligatoires ou devant être progressivement rencontrés. C'est une première dans des textes législatifs organisant la reconnaissance des acteurs de l'économie sociale en Belgique francophone. Outre ce dispositif d'évaluation conditionnant l'agrément, le législateur suscite également la mise en place par les entreprises sociales d'un processus d'autoévaluation de l'application des principes de l'économie sociale en leur sein, dans le but de les faire vivre et de les approfondir.

L'ÉCONOMIE SOCIALE ET SES FRONTIÈRES

L'approche EMES nous a permis de mieux cerner l'idée que les organisations d'économie sociale sont protéiformes, animées de dynamiques différentes et parfois situées sur des zones frontalières. A plusieurs reprises aussi, nous avons abordé les différents types de ressources mobilisées par les entreprises et les logiques économiques dont s'emparent les organisations de l'économie sociale pour réaliser leur finalité. La représentation ci-dessous, sous la forme de triangle, est proposée par de nombreux chercheurs¹⁴. Elle va nous permettre d'appréhender encore mieux l'économie sociale, de souligner qu'elle n'est pas séparée des autres sphères de l'économie par des frontières intangibles, de situer les « organisations frontalières » et de mettre en évidence les interactions et les dynamiques qui existent entre ces différentes sphères.



A chaque sommet du triangle sont placés les logiques économiques de redistribution, réciprocité et de marché. Dans l'angle supérieur, figure l'Etat qui remplit des missions d'intérêt collectif à travers l'organisation des services publics et la logique économique de redistribution, caractérisée par un motif de partage: l'éducation, la santé, les transports en commun, etc. Dans l'angle inférieur droit sont situés les entreprises privées à but de lucre et la logique économique de marché, se traduisant par la recherche de profit et d'enrichissement individuel. Enfin, on localise dans l'angle inférieur gauche, les « communautés » et la logique de réciprocité qui valorise les liens sociaux ou de solidarité ou dans la famille, la logique d'économie domestique.

Trois lignes ou frontières traversent le triangle. La première délimite la finalité poursuivie par l'entreprise qui peut-être lucrative ou non; la seconde, la nature formelle ou informelle de l'initiative ; la dernière, la sphère de l'initiative qui peut-être publique ou privée.

Ces trois lignes forment un triangle inversé au sein du grand triangle. A l'intérieur des frontières que forme ce triangle inversé sont situées les initiatives d'économie sociale qui ne souffrent d'aucune ambiguïté par rapport aux indicateurs EMES. Les frontières montrent qu'elles sont privées, ne poursuivent pas de but de lucre et se situent dans l'économie formelle. Elles mobilisent leurs moyens aussi bien dans les formes d'économie de redistribution, de réciprocité que marchande.

Au centre du schéma, la zone ovale teintée en jaune représente la zone d'économie sociale dans sa plus large acceptation puisqu'elle déborde du triangle inversé identifié ci-dessus. On y distingue trois aires, incluses dans la zone jaune mais au-delà des limites du triangle inversé dans lesquelles se situent les « organisations frontalières ». Ces aires sont des zones de mixité, indiquant l'existence de frontières poreuses. Mieux encore, en s'intéressant aux interactions dans ces zones de mixité, on s'aperçoit que l'origine de l'initiative, les ressources qu'elles mobilisent et l'intérêt qu'elles poursuivent expliquent les différentes dynamiques et logiques qui les animent.

L'aire « économie sociale – communauté »

Les initiatives citoyennes non formalisées par un statut d'entreprise et animées principalement par une logique de réciprocité se situent dans l'aire inférieure gauche qui recouvre le concept d'économie solidaire, surtout utilisé en France. Cette zone de frontière entre économie formelle et informelle, entre organisations formelles, employant bien souvent du personnel, et informelles, basées sur des engagements volontaires ou bénévoles, est particulièrement intéressante à observer. L'histoire des organisations montre à suffisance combien d'entreprises sociales pionnières démarrent leurs activités de manière totalement informelle et chemin faisant, se structurent et se formalisent.

L'aire « économie sociale – Etat »

On retrouvera dans la partie supérieure des entreprises sociales créées à l'initiative des pouvoirs publics. Si elles disposent de leur autonomie de gestion et rencontrent les autres principes de l'économie sociale, elles se situeront dans le triangle inversé. Pourtant, nombre de ces entreprises sociales, n'ont pas d'existence juridique propre ou si elles en disposent, sont contrôlées par les pouvoirs qui les ont fondées. Sont-elles pour autant à bannir du champ de l'économie sociale ? La réponse doit être nuancée et demande d'examiner plus en avant ce qui les caractérise, à la lumière par exemple des indicateurs EMES, et les situer le cas échéant dans la zone frontière située dans l'aire supérieure.

L'aire « économie sociale – entreprises à but lucratif »

On se situe ici dans le cas particulier de l'entrepreneuriat social ou du social business abordé au titre précédent, leur origine se situe dans le coin inférieur droit du triangle, elles tirent leurs ressources totalement du marché et peuvent –dans les limites de l'acceptation de l'économie sociale- avoir un objectif de lucre et se situer dans la zone inférieure droite de l'aire représentant l'économie sociale.

Cette dernière approche, sorte de kaléidoscope de la diversité d'entreprises et des dynamiques qui les animent, permet de situer globalement les différents types d'entreprises sociales qui composent le mouvement de l'économie sociale. Cette représentation est importante pour les caractériser, comprendre et anticiper les enjeux qui se présentent à elles, reconnaître leurs différences et faciliter le dialogue entre elles, favoriser l'échange de pratiques et cultiver le sentiment d'appartenance à l'économie

sociale. Les frontières identifiées ne doivent être ni trop poreuses (au risque de perdre en identité par la dilution des valeurs), ni trop rigides au risque de perdre la richesse que procure la mixité, voire l'hybridation des modèles.

EN GUISE DE CONCLUSION, QUELQUES QUESTIONS EMERGENTES LIÉES A L'IDENTITÉ ...

L'hybridation des ressources

Au cours de l'analyse, nous avons relevé que l'autonomie des entreprises sociales est intimement liée aux moyens qu'elles mobilisent pour atteindre leurs objectifs. Pour garantir leur autonomie, il est fondamental que les entreprises sociales diversifient et hybrident leurs ressources. La diversification prend la forme d'une multiplicité des sources au sein d'une même logique économique (avoir de nombreux donateurs ou pouvoirs subsidiant, avoir de nombreux clients, agir sur plusieurs segments du marché, etc.). L'hybridation des ressources, demande de recourir à des ressources issues de logiques économiques différentes (développer des stratégies marchandes + impliquer des formes de bénévolat + solliciter des financements sous la forme de subsides ou de dons).

Les ressources issues des formes de redistribution organisées par l'Etat ou par l'action philanthropique de structures privées sont importantes pour certaines entreprises sociales. Lorsque les subsides sont conditionnés à l'atteinte de certains résultats définis par l'autorité de tutelle ou le donateur sans qu'il y ait eu concertation avec le secteur concerné, on bascule dans des formes d'instrumentalisation, risque qu'identifie Philippe Frémeaux dans son livre « La nouvelle alternative ? »¹⁵. Une manière de s'en prémunir est de démontrer au mieux sa logique d'action et les impacts qu'elle génère. C'est une des principales raisons qui font que de nombreux acteurs de l'économie sociale se mobilisent pour préciser et expliciter leurs missions, imaginer et développer leurs propres processus d'évaluation, instruire leurs propres indicateurs de résultats ou d'impacts et produire leurs propres études d'évaluation avant qu'on ne leur impose. Il s'agit clairement d'une forme d'affirmation identitaire.

L'hybridation des ressources par le développement de stratégies destinées à capter des ressources marchandes ou à mobiliser des investisseurs privés peuvent rendre ambigus les rapports de l'économie sociale au capitalisme. Comment vouloir faire évoluer un système si on en a besoin et que d'une certaine manière on l'entretient ? De plus, une inscription importante de l'entreprise sociale dans des formes marchandes peut amener une pression exacerbée de la compétitivité du marché sur son fonctionnement. Cette pression entraîne alors l'adoption des mêmes logiques managériales ou de production et l'estompement des valeurs et principes de l'économie sociale. Philippe Frémeaux identifie ce risque de dérive comme de la banalisation¹⁶.

Statut n'est pas vertu, principe n'est pas pratique

Historiquement, économie sociale s'est définie à travers les statuts d'entreprises qui la composaient : ASBL, coopératives, mutuelles, fondations. Ces statuts juridiques posent

des balises importantes pour rencontrer les principes de l'économie sociale. Mais, « statut n'est pas vertu » et l'approche par le statut de l'entreprise est bien insuffisant pour la qualifier ou non d'entreprise sociale. Surtout dans un contexte où les nombreuses dynamiques qui animent l'économie sociale amènent de nouvelles formes d'entreprises et hybrident différents modèles.

Il est donc important d'énoncer et de préciser comment se traduisent les valeurs et l'éthique qui caractérisent le secteur. Toutefois, « principe n'est pas pratique » et il ne suffit pas d'affirmer des principes pour qu'ils s'appliquent. Certaines entreprises sociales en sont conscientes et s'interrogent sur la manière dont elles font vivre concrètement les principes de l'économie sociale. D'autres vont plus loin, après avoir caractérisé la manière dont les principes de l'économie sociale se vivent dans leur entreprise, elles mettent en place une politique interne de progression. Cependant, force est de reconnaître que de nombreuses entreprises sociales sont accaparées par la poursuite de leur objet social et délaissent, faute de moyens ou de recul nécessaire, la dimension de travail sur les valeurs et les principes qui ont présidés à leur origine.

Il est fondamental pour le secteur de réfléchir et de partager autour de cette dynamique d'application des principes de l'économie sociale et plusieurs projets, comme Secoia¹⁷ ou Visés¹⁸, s'attachent à caractériser les entreprises sociales par leurs pratiques et leurs impacts en adoptant des démarches de recherche-action.

Le rapport au capitalisme

Faire partie de l'économie, ne signifie pas pour autant adhérer aux formes qu'elle prend à travers le néolibéralisme. Il n'existe cependant pas de positionnement commun par rapport à cette forme exacerbée du capitalisme.

Certains acteurs de l'économie sociale le combattent et cherchent à démocratiser l'économie ou à tracer les chemins de traverse d'une société post-capitaliste. Par exemple, en inventant ou réinventant des formes d'organisation qui dépassent la notion de propriété qu'elle soit individuelle ou collective, comme les communs (wikipedia, logiciels libres, community land trust, etc.).

D'autres s'en servent pour rencontrer leur but social, qu'il soit d'intérêt mutuel ou collectif et développent une économie marchande participant à la compétition sur le marché des biens et des services ou au contraire pour questionner et expérimenter des politiques de prix juste.

Une troisième catégorie n'identifie pas clairement ou est peut-être dépassée par ces enjeux sociopolitiques faute de moyens, de temps et d'efforts suffisants pour développer une réflexion sociopolitique avec leurs membres, travailleurs, bénévoles ou autres parties prenantes. Les acteurs de cette troisième catégorie subissent peut-être plus que d'autres les dérives de banalisation, de récupération et d'instrumentalisation. Le risque est évidemment la perte de valeur et l'érosion – voire l'absence – du sentiment

d'appartenance au secteur de l'économie sociale, ce qui s'oppose alors à l'idée de mouvement social qui s'affirme comme alternative à l'économie capitaliste.

Pourtant, les initiatives d'économie sociale démontrent que d'autres possibles existent et portent en elles les germes de la transformation, qu'elles viennent en réparation du système économique, innovent en explorant de nouvelles manières de produire et de s'organiser ou anticipent les problèmes de surexploitation des ressources naturelles et des hommes-. En cela, elles s'affranchissent des formes de contrôle et de pouvoir qu'induit le capitalisme et rejettent l'affirmation d'absence d'alternative à ce système économique. Par cette posture, elles rejoignent la pensée du sociologue et philosophe Maurizio Lazzarato qui affirme : « *Le capitalisme (et son pouvoir) se définit d'abord comme un contrôle absolu sur ce qui est possible et ce qui est impossible. Le premier mot d'ordre du néolibéralisme a été « il n'y a pas d'alternative », c'est-à-dire il n'y a pas d'autres possibles que ceux énoncés par le marché et la finance*¹⁹ ».

La manière la plus évidente de se prémunir des dérives liées à ces trois questions émergentes n'est-elle pas de travailler et de cultiver son identité, de cultiver et d'interroger sans cesse nos principes et pratiques ? N'est-ce pas cela « faire mouvement » ?

¹ Voir « L'économie qui est là, l'économie qui arrive », Etude 2017 SAW-B.

² Le CWES est composé des mouvements traditionnels et structurés (Mouvement Ouvrier Chrétien, Action Commune Socialiste, fédérations coopératives, organisations syndicales...), de représentants de ministre et d'experts.

³ « Décret relatif à l'économie sociale » du 18 novembre 2008, publié au MB le 31/12/2008.

⁴ L'« Ordonnance relative à l'économie sociale et à l'agrément des entreprises d'insertion et des initiatives locales de développement de l'emploi en vue de l'octroi de subventions » a été abrogée et remplacée par l'« Ordonnance relative à l'agrément et au soutien des entreprises sociales » publiée au MB le 12/09/2018.

⁵ Les (biens) communs sont des ressources (matérielles ou immatérielles), gérées collectivement par une communauté (locale ou globale) selon une forme de gouvernance (accès, maintenance et prévention des risques) qu'elle définit elle-même. Pour aller plus loin, voir Q. Mortier, « Réclamons les terres! De l'économie sociale aux « biens communs », Analyses SAW-B, 2012.

⁶ Pour approfondir l'esprit du principe d'autonomie de gestion, voir F. Konstantatos, « L'autonomie de gestion », Analyses SAW-B, 2012.

⁷ Les sociétés coopératives peuvent obtenir un agrément de la part du ministre en charge de l'Economie. L'agrément garantit que les sociétés concernées fonctionnent dans le respect des valeurs et principes coopératifs.

⁸ Introduite en 1995 dans le Code des sociétés, la SFS n'est pas un statut juridique mais une sorte de label que peut obtenir n'importe quelle société si ses statuts rencontrent les conditions de finalité sociale. L'article 661 du Code des Sociétés énumère les dispositions statutaires indispensables.

⁹ Statut de coopérative de solidarité sociale en Italie, société coopérative d'intérêt collectif en France, société à finalité sociale en Belgique, community interest company au Royaume Uni etc.

¹⁰ Voir V. Huens, « Economie sociale, entreprise sociale, entrepreneuriat social : enjeux d'une évolution ». Analyses Saw-B, 2014

¹¹ EMES est un réseau réunissant des centres de recherche universitaires et des chercheurs individuels reconnus, dont l'objectif est de construire progressivement un corpus européen de connaissances théoriques et empiriques sur l'économie sociale et l'entrepreneuriat social.

¹² Voir B. Garbarczyk, « L'économie, ce n'est pas que le marché ! », Analyses SAW-B, 2016.

¹³ Voir « Initiatives citoyennes, l'économie sociale de demain ? » Etude 2010 SAW-B.

¹⁴ Voir J. Defourny « L'économie sociale » in « Economie sociale et solidaire. Socioéconomie du 3^e secteur ». p 58, De Boeck Supérieur, 2017.

¹⁵ Dans son ouvrage « La nouvelle alternative », Philippe Frémeaux montre que d'anciennes branches de l'économie sociale qui sont frappées par l'affaiblissement, voire la disparition, de ses conditions d'émergences peuvent facilement disparaître, se banaliser, s'institutionnaliser voire passer au coopitalisme ou encore être récupérées. Voir V. Huens, « Les entreprises sociales, une réelle alternative ? ». Analyses SAW-B, 2012.

¹⁶ ibidem

¹⁷ Secoia est une étude participative menée en 2016 et 2017 par un consortium de recherche (CES-ULg, SPIRAL-ULg, SAW-B et CIRIEC). Voir C. Moreau et Q. Mortier, « Quelle reconnaissance par et pour l'économie sociale ? » Analyses SAW-B, 2017

¹⁸ VISES est un projet Interreg dont l'objectif est de concevoir, tester et diffuser un dispositif de valorisation de l'impact social propre à l'entrepreneuriat social. www.projetvisesproject.eu

¹⁹ Maurizio Lazzarato, « Gouverner par la dette », 220 p, Ed. Les prairies ordinaires, 2014



SAW-B, Solidarité des Alternatives Wallonnes et Bruxelloises, est une fédération d'entreprises d'économie sociale qui regroupe plus de 120 membres. Ensemble, nous cherchons à faire mouvement pour une alternative économique et sociale.

Les analyses de SAW-B sont des outils de réflexion et de débat. Elles posent un regard critique sur les pratiques et les objectifs des entreprises sociales mais aussi sur notre société, nos modes de consommation, de production. Leur visée est de comprendre les réalités, décoder les enjeux et, collectivement, construire les réponses aux difficultés rencontrées par les alternatives économiques. Ces textes sont le résultat des interpellations des acteurs de terrain et de nos recherches. Vous pouvez y contribuer : faites-nous part de vos questions, commentaires et propositions en amont ou en aval de ces textes. Si vous le souhaitez, nous sommes à votre disposition pour aborder, au sein de votre entreprise sociale ou de votre collectif citoyen, les thèmes traités dans ces analyses.

N'hésitez pas à nous contacter : info@saw-b.be