



THINK TANK EUROPÉEN *POUR LA SOLIDARITÉ*

WORKING PAPER

COLLECTION : COHÉSION SOCIALE ET ÉCONOMIE SOCIALE

L'ENTREPRISE SOCIALE :
ÉLÉMENTS CONCEPTUELS ET DE COMPRÉHENSION

DENIS STOKKINK, DÉCEMBRE 2006

Think Tank Européen *Pour la Solidarité*

Rue Coenraets, 66 – B – 1060 Bruxelles

Tél. : + 32 2 535 06 63 / Fax : +32 2 539 13 04

Email : info@pourolsolidarite.be / www.pourolsolidarite.be



Avec le soutien de la Direction générale de la Culture – Service général de la Jeunesse et de l'Éducation permanente – Service de l'Éducation permanente du Ministère de la **Communauté française de Belgique**

Introduction

La fin de XXème siècle a vu l'émergence de plus en plus d'entreprises de l'économie sociale, actives en particulier dans l'intégration à la société de populations marginalisées et dans la prestation de services sociaux. Ces entreprises sociales se distinguent des entreprises traditionnelles car elles n'ont pas pour objectif de développer leur profit mais plutôt d'être au service d'une communauté ou de l'intérêt général. Leur objectif est clairement social : il s'agit d'améliorer le bien-être individuel et collectif en réduisant les inégalités et en améliorant la cohésion sociale. Elles restent cependant des entreprises qui cherchent à être innovantes, à s'adapter au marché, à générer du profit mais comme un moyen et non comme un objectif à atteindre à tout prix. Ce sont donc de véritables entreprises, avec une dimension sociale importante et qui prennent sens au cœur du champ de l'économie sociale. Le programme LEED¹ de l'OCDE s'intéresse à cette thématique et a organisé ces dernières années plusieurs séminaires sur le sujet².

L'entreprise sociale est souvent considérée, dans la vision nord-américaine, comme une entreprise rattachée à une organisation à but non lucratif réalisant des activités commerciales qui lui permettent d'obtenir des revenus. Dans la conception européenne, notamment développée par le réseau européen EMES, l'entreprise sociale s'apparente davantage à une façon différente d'entreprendre, à « entreprendre autrement ».

Au travers de la présente analyse, nous vous proposons quelques éléments pour mieux appréhender ce qu'est une entreprise sociale.

¹ http://www.oecd.org/department/0,2688,en_2649_34417_1_1_1_1_1,00.html

² - «*The social economy in Central East and South East Europe: Emerging trends of social innovation and local development*», 22-24 septembre 2005, Trento.

- «*Accompagner le développement de l'entreprise sociale*», 4 juillet 2006, Paris, organisé par l'Avise (Agence de valorisation des initiatives socio-économiques) en partenariat avec l'OCDE.

- «*Emerging models of social entrepreneurship: possible paths for social enterprise development in Central East and South East Europe*», 28-29 septembre 2006, Zagreb, Croatie.

I. Les critères de définition d'une entreprise sociale

I.1. Critères économiques :

Neuf critères ont été repérés pour définir une entreprise sociale (sachant qu'il ne s'agit pas de répondre nécessairement à ces neuf critères pour être une entreprise sociale). Quatre de ces critères sont d'ordre économique, liés à l'activité entrepreneuriale d'une entreprise sociale, et cinq autres critères sont d'ordre social, liés à l'activité sociale d'une entreprise sociale.³

- 1) Une entreprise sociale mène une **activité continue de production de biens et/ou de services**. Généralement, les entreprises sociales ne mènent pas d'activités d'*advocacy* ou redistribution de fonds comme les fondations. Au contraire, une de leur raison d'être est de mener une activité productive de façon continue ;
- 2) Une entreprise sociale possède un **degré d'autonomie élevé**, c'est-à-dire qu'elles sont gérées et contrôlées par les personnes qui l'ont fondée, indépendamment des pouvoirs publics ou d'autres organisations qui peuvent les financer ;
- 3) Une entreprise sociale assume le **risque économique réel inhérent à son activité**. Les fondateurs d'une telle entreprise prennent en charge, en tout ou en partie, ce risque économique en fournissant tous les efforts en interne pour garantir l'équilibre financier de l'entreprise ;
- 4) Une entreprise sociale doit employer un **minimum de travailleurs rémunérés**, même si comme les organisations d'économie sociale en général, elles peuvent combiner ressources monétaires et non monétaires, travailleurs bénévoles ou rémunérés.

I.2. Critères sociaux :

- 1) Une entreprise sociale a pour **but explicite de servir la communauté** (par exemple, la récolte et le recyclage des déchets d'une région) **ou les intérêts d'un groupe spécifique** (par exemple, l'insertion

³ www.emes.net

professionnelle des personnes handicapées), dans le sens du renforcement de la responsabilité sociale au niveau local.

- 2) Une entreprise sociale est née d'une **initiative portée par un groupe de citoyens** autour d'un projet collectif.
- 3) Le principe de décision au sein d'une entreprise sociale n'est pas fondé sur la propriété du capital mais sur le **principe « une personne, une voix »**, ou du moins selon un mode de gouvernance où le pouvoir de décision ne repose pas sur le nombre de parts de capital détenues.
- 4) Une entreprise sociale a une **nature participative**, c'est-à-dire qu'elle implique toutes les parties concernées par l'activité menée, travailleurs, clients, usagers, partenaires, etc. Cette pratique s'inscrit dans une démarche de démocratie locale.
- 5) Une entreprise sociale obéit au principe de **distribution limitée des profits**. Son objectif n'est donc pas la maximisation des profits mais cela n'exclut pas non plus d'en faire et de les redistribuer (par exemple, certaines coopératives) mais dans une certaine limite.

Ces critères permettent d'avoir des éléments de compréhension généraux sur les principes à l'œuvre dans une entreprise sociale. Ces éléments n'excluent pas la diversité de modèles et de formes que prennent les entreprises sociales et dont il sera question plus tard.

II. Pourquoi des entreprises sociales ?

Les entreprises sociales se distinguent des organisations de l'économie sociale. Elles sont une composante de ce secteur car tout le secteur de l'économie sociale n'est pas entrepreneurial. De la même façon que les entreprises sociales ont un pied dans l'économie sociale, elles ont un pied dans le secteur public et le secteur privé capitaliste. Les entreprises sociales sont donc à l'intersection entre ces trois secteurs. Pourquoi et comment cela ?

Après la seconde guerre mondiale, la société providence s'est développée pour prendre en charge les besoins sociaux et économiques des populations. Mais ces dernières décennies voient le développement d'organisations à but non lucratif, particulièrement dans le secteur des services sociaux. En effet, du côté

de la demande sur le marché, on constate que la population n'a pas les moyens de payer ces services aux prix du marché et ne peut que payer un prix inférieur. La population souffre également d'une asymétrie d'informations qui l'empêche de choisir les produits qu'elle demande de façon efficace et efficiente. L'offre de services est en revanche multiple, fournie par un grand nombre de prestataires : entreprises lucratives, agences publiques, organisations de bénévoles, entreprises sociales, famille et voisins, employés à domicile... On constate donc que les services sociaux ne peuvent pas être fournis uniquement selon les logiques du marché, autrement les personnes dans l'incapacité financière de payer ces services n'y auraient pas accès ou certains services ne seraient pas produits car ils seraient jugés non rentables. D'où l'émergence d'acteurs prestataires plus nombreux, aux côtés du marché classique.

De plus, de nouveaux besoins émergent, plus complexes et plus divers. Face à ces nouvelles demandes, l'offre de services privée, fournie par la famille et les voisins n'est plus à même d'y répondre autant qu'avant. De la même façon, les services de l'État providence qui ont pris en charge les services sociaux notamment, rencontrent de plus en plus de difficultés financières mais également dans leur capacité à identifier ces nouvelles demandes. L'État est alors de moins en moins prestataire et financeur de services sociaux, mais n'est quasiment plus que financeur (stimulation de type *top-down*). En se tournant vers le marché, les services sociaux ne sont alors fournis presque uniquement que par des prestataires privés lucratifs qui, comme nous l'avons vu, ne peuvent répondre de manière satisfaisante à la demande. Les dépenses publiques augmentent, la qualité des services diminue. C'est dans ce contexte qu'émergent des organisations telles que les entreprises sociales, à l'initiative *bottom-up* de certains groupes de citoyens.

Les organisations à but non lucratif voient leurs activités évoluer. Elles sont moins nombreuses à mener des activités d'*advocacy*, et de plus en plus nombreuses en revanche à être prestataires de services sociaux. Parce qu'elles sont ancrées dans les réalités locales et communautaires, elles sont plus à même de révéler des demandes, des besoins peu, mal ou non couverts. Elles sont également plus à même de s'adapter aux évolutions des besoins de la population, aux contextes différents, etc. Si elles ont souvent un faible capital financier et des revenus propres en faible proportion comparé aux aides publiques reçues (c'est le cas dans les pays d'Europe occidentale, mais pas

forcément dans les États d'Europe centrale et orientale), elles ont la possibilité d'avoir des sources plurielles de revenus et donc d'être autonomes. Surtout, leur capital principal reste le capital social, les relations de confiance qu'elles ont au sein de la communauté, leur ancrage local, etc. Elles œuvrent pour l'accroissement et l'amélioration de la cohésion sociale sur le territoire.

III. Une pluralité de modèles et de formes possibles : quelques exemples

Les entreprises sociales ont pris des formes différentes selon les contextes nationaux et les conceptions de l'économie sociale, des services sociaux, etc. Depuis quelques décennies maintenant, des formes légales ont émergé, leurs activités ont également évolué. En effet, pendant longtemps on distinguait le modèle français de l'entreprise sociale, dédiée à la prestation de services au profit de la communauté, essentiellement grâce aux fonds publics et le modèle italien qui établissait une distinction entre d'une part, les prestataires de services sociaux ne disposant d'aucune aide particulière pour employer par exemple des personnes désavantagées et les coopératives sociales d'autre part, ne pouvant fournir de services sociaux mais bénéficiant de certains avantages pour employer des personnes désavantagées. Une répartition des rôles était ainsi bien claire. Or cette distinction n'est plus pertinente aujourd'hui car les entreprises sociales fournissent à présent des services qui ne sont pas que des services sociaux (services liés à la protection de l'environnement par exemple, au développement communautaire, au tourisme, etc.). Leurs activités et leurs formes évoluent donc.

Aujourd'hui, les entreprises sociales sont surtout actives dans la prestation de services sociaux en tous genre (aide aux personnes âgées, aux handicapés, aux drogués, aux sans-abris, etc. ; services aux familles (éducation, services pour les enfants) ; services de santé ; services culturels et de loisirs ; activités de protection de l'environnement et de réhabilitation ; activités de soutien au développement local économique local. Elles travaillent à la réintégration des personnes en difficultés et à la production de biens et de services à destination de certains pans de la population, parfois en répondant de façon innovante à de nouvelles demandes.

Le cadre légal tient souvent un rôle majeur dans le développement du secteur de l'économie sociale et des entreprises sociales en son sein. L'Italie s'est souvent montrée précurseur dans la reconnaissance du secteur. En 1991 étaient par exemple créées les coopératives sociales ainsi qu'une loi établissant une liste des personnes jugées comme désavantagées (bien qu'elles ne soient plus les mêmes aujourd'hui, ce qui représente un problème). Une loi récente, en date du 24 mars 2006, reconnaît l'entreprise sociale. C'est une loi générale qui définit un certain nombre de principes de définition mais qui ne liste aucune forme légale, aucune forme particulière d'organisation qui caractériserait l'entreprise sociale. Cette loi voulait plutôt promouvoir la pluralité. Parmi ces principes de définition se trouve le fait que l'organisation doit être privée, qu'elle doit travailler pour l'intérêt général et mener une activité entrepreneuriale (c'est-à-dire : produire des biens et des services d'utilité sociale, intégrer des personnes handicapées et défavorisées, ne pas redistribuer ses profits). Les entreprises sociales doivent également être gérées de façon correcte et efficace, être transparentes, ouvertes, participatives et protéger les travailleurs. Elles sont accréditées par le Ministère du Travail et s'inscrivent auprès de la Chambre de Commerce, comme toute entreprise. Cette loi sur l'entreprise sociale a le mérite de reconnaître ce type d'organisation et de le définir.

En Finlande, les entreprises sociales ont été reconnues dans une loi de 2003, l'Acte finlandais sur les entreprises sociales. Cette loi est beaucoup plus restrictive que la loi italienne car elle restreint le champ d'activité des entreprises sociales à l'emploi de personnes handicapées ou au chômage de longue durée. Ces personnes doivent représenter au moins 30% des employés des entreprises sociales. Les principes de ces entreprises correspondent davantage aux principes entrepreneuriaux que sociaux. En Finlande, les services sociaux sont traditionnellement de la compétence de l'État et la population est assez satisfaite de ses services. Les entreprises sociales de 2003 ont donc connu un succès assez mitigé malgré la nécessité de mener des politiques innovantes en matière de chômage de longue durée et d'intégration des populations handicapées physiques et mentales.

Au Royaume-Uni, c'est la loi de 2005 sur les entreprises d'intérêt communautaire (*community interest companies*) qui a été ajoutée à la loi de 2004 sur les entreprises qui instaure une nouvelle forme d'entreprise sociale. La dimension entrepreneuriale est donc capitale. Une entreprise d'intérêt

communautaire doit servir les intérêts de la communauté (la population en tout ou en partie). C'est une forme plus entrepreneuriale et plus flexible que les *charities*. Une instance de régulation (*the Regulator*) détermine si une organisation mène des activités au bénéfice de la communauté (*Community Interest Test*) et autorise ou non sa création. Le *Regulator* contrôle également par la suite la continuité des activités de l'entreprise, au service de la communauté. Une entreprise d'intérêt communautaire doit donc répondre à un certain nombre d'obligations : utilisation des actifs et des profits au bénéfice de la communauté, information de la communauté sur ses activités, inscription à la Chambre de commerce, etc. Entre juillet 2005 et septembre 2006, plus de 450 entreprises d'intérêt communautaire ont été créées.

Ces différentes formes d'entreprises sociales en Europe montrent la richesse que représente une telle organisation mais également la nécessité de l'adapter à un contexte national bien particulier. Le cadre légal joue un rôle crucial dans l'émergence de ces formes organisationnelles et fonctionne comme un incitateur et un facilitateur.

IV. Quelques débats actuels que soulève l'entreprise sociale

IV.1. L'impact de la libéralisation des services au niveau européen sur les entreprises sociales

Les entreprises sociales remplissent souvent un rôle de prestataire de services sociaux d'intérêt général. Elles sont au cœur d'un paradoxe européen : l'Union européenne soutient le développement de la croissance et de l'emploi, de la cohésion sociale (notamment à travers le Fonds Social Européen) mais entretient en même temps le doute sur l'ouverture à la compétition de tous les services, y compris les services d'intérêt général. En effet, la distinction entre services d'intérêts économiques et services d'intérêt général n'est pas très claire. Les entreprises sociales menant des activités économiques à des fins sociales sous une forme entrepreneuriale innovante sont au cœur de ce paradoxe et pourraient en être fragilisées.

IV.2. Le rôle des avantages dans l'incitation à créer une entreprise sociale (notamment dans la prise en charge par les entreprises sociales des faiblesses du marché du travail)

Sur ce point également les analyses divergent. En effet, d'aucuns considèrent que les avantages et privilèges légaux, instaurés par l'État notamment en matière fiscale, ne devraient pas être instaurés car ces avantages peuvent être mal utilisés et détournés (screening effect : les entreprises ne se préoccupent que des personnes les moins handicapées ou désavantagées). Pour d'autres, ils peuvent favoriser l'obtention de résultats sociaux, en permettant par exemple l'intégration de personnes handicapées employées par une entreprise sociale qui perçoit des avantages fiscaux compensatoires de la faible productivité de ces employés. Plusieurs types d'entreprises sociales existent alors, souvent en fonction du type de public concerné : les entreprises spécialisées dans l'occupation d'un emploi de transition, celles qui accompagnent à la création d'emplois permanents auto-suffisants financièrement, celles qui travaillent à l'intégration permanente des personnes à un travail entièrement pris en charge par des financements publics, celles qui travaillent à la socialisation des personnes à travers la production.

Conclusion

Les entreprises sociales prennent donc des formes légales différentes selon les pays, et ne s'appellent pas d'ailleurs nécessairement « entreprise sociale ». Elles poursuivent des objectifs à la fois économiques et sociaux, selon un esprit entrepreneurial. Elles sont au croisement entre le secteur privé lucratif, l'État, l'économie sociale et le secteur à but non lucratif.

Au cours des dernières décennies elles ont connu un certain nombre d'évolutions, notamment du point de vue de leurs activités qui se sont diversifiées. Les évolutions actuelles des cadres légaux nationaux sont encourageantes et permettent d'appréhender