



À Nantes

29 & 30 Septembre 2008

Colloque

Economie sociale et solidaire :

« Nouvelles pratiques

et

Dynamiques territoriales »



ASSUREUR MILITANT



Conceptions de l'entreprise sociale en Europe et aux Etats-Unis: convergences et divergences

Jacques DEFOURNY (Univ. de Liège)
Marthe NYSSSENS (Univ. de Louvain)



EMES Réseau Européen de recherche

Plan

1. Les années 1980: le contexte du débat
2. Du début des années 1990 jusqu'aux années 2000: émergence du concept d'entreprise sociale
 1. Politiques publiques dans les divers Etats de l'union Européenne dans le champ de l'entreprise sociale
 2. L'approche EMES
 3. Le débat conceptuel aux Etats-Unis
3. Convergences et divergences entre les débats européen et américain
4. Conclusions provisoires



1. Les années 1980 : le contexte

- Débat au sein du tiers-secteur :
 - ✓ au sein des associations et fondations aux USA
 - ✓ au sein des associations et des coopératives en Europe
 - Evolution du financement public des organisations du tiers-secteur
 - ✓ Aux USA, diminution sensible
 - ✓ En Europe, les formes du financement public évoluent plus que le volume
- = > Aux USA, nécessité d'un recours accru au marché alors qu'en Europe, les initiatives du tiers-secteur s'appuient sur des formes évolutives du financement public (PRC, quasi-marché...)

- Aux USA :
 - ✓ Travail Pionnier de D. Young (1983, 1986) à propos des “entrepreneurs innovants non lucratifs”
 - ✓ Diversité des termes pour décrire les dynamiques entrepreneuriales au sein du secteur non profit :
non-profit venture, non-profit entrepreneurship, social-purpose endeavour, social innovation, social-purpose business, community wealth enterprise, public entrepreneurship
- En Europe: dynamiques entrepreneuriales associatives ou coopératives reposant sur les nouvelles modalités de financement public

2. Du début des années 1990 aux années 2000: vers la conceptualisation de l'entreprise sociale

2.1. Dispositifs légaux au sein des Etats européens

- Rôle pionnier des « coopératives sociales », Italie, 1991
- Nouvelles formes juridiques pour couvrir les approches entrepreneuriales non lucratives
 - « coopératives sociales de solidarité », Portugal 1998
 - « coopératives sociales à responsabilité limitée », Grèce, 1999
 - « coopératives sociales de service » Espagne, 1999
 - « coopératives d'intérêt collectif », France, 2002

=> Formes coopératives d'entreprise sociale

- « société à finalité sociale », Belgique, 1996
- « société d'intérêt communautaire », Grande-Bretagne 2005
- « Loi sur l'entreprise sociale », Italie, 2005

=> Label d'entreprise sociale octroyé à des sociétés
commerciales



- Nouveaux agréments ciblés sur les structures d'insertion par l'activité économique d'abord dans les pays à tradition Bismarckienne:
 - *Entreprise d'insertion, association intermédiaire, ...* France
 - *Entreprises de formation par le travail, entreprises d'insertion,...* Belgique
 - Programme d'économie sociale, Irlande
 - *Beschäftigungsgesellschaften*, Allemagne

- puis dans d'autres pays européens ...:
 - Entreprise d'insertion, Portugal, 1998
 - Entreprise d'insertion, Espagne (au niveau national), 2007
 - Registre sur les entreprises sociales, Finlande, 2003
 - Registre sur les coopératives sociales, Pologne, 2006

=> Dans certains pays, le concept d'entreprise sociale se confond avec les structures d'insertion par l'activité par l'économique



2.2. L'approche EMES de l'entreprise sociale

- L'idéal –type de l'entreprise sociale peut être défini sur base de 4 critères économiques :
 - Une activité continue de production de biens ou services
 - Un degré élevé d'autonomie
 - Un niveau significatif de risque économique
 - Un niveau minimum de travail rémunéré

- De 5 critères sociaux:

- Un objectif explicite de service à la collectivité
- Une initiative portée par un groupe of citoyens
- Une dynamique participative associant les personnes concernées par l'activité
- Un processus de décision non fondé sur la propriété du capital
- Une distribution limitée des bénéfices



Conception de l'entreprise sociale encadrée dans le tiers-secteur



Cruciale pour saisir la portée de l'approche EMES :

- Les 9 critères ne sont pas des **conditions** à remplir pour mériter le label d'entreprise sociale
- Ils définissent un « **idéal-type** » qui permet de positionner les organisations dans la « galaxie » des entreprises sociales



Un instrument méthodologique plutôt qu'un cadre normatif qui permet d'analyser la diversité des entreprises sociales suivant plusieurs dimensions.

Selon EMES,
« *Les entreprises sociales* »
sont :

“des organisations privées “not-for-profit” qui fournissent des biens ou des services directement liés à leur mission explicite de service à la collectivité. Elles reposent généralement sur des dynamiques collectives impliquant différentes parties prenantes dans leurs instances de gouvernance. Elles attachent une grande importance à leur autonomie et portent le risque économique lié à leur activité.”



Le concept d'entreprise sociale concerne:

Des nouvelles organisations

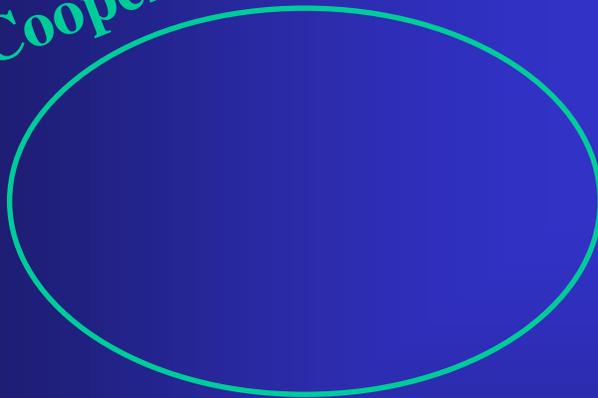
ET

des organisations déjà existantes
façonnées par des nouvelles dynamiques

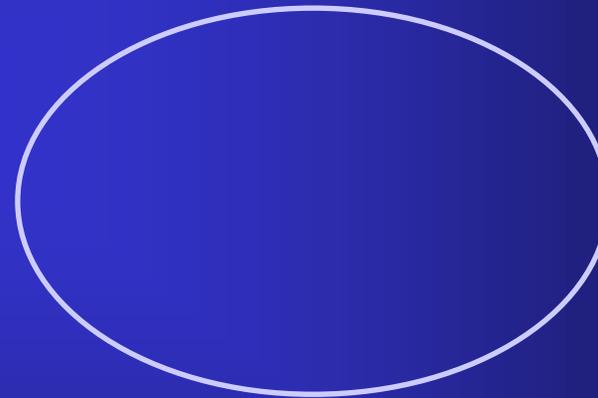


L'ENTREPRISE SOCIALE: PONT ENTRE LE MONDE ASSOCIATIF ET LE MONDE COOPERATIF

Coopératives

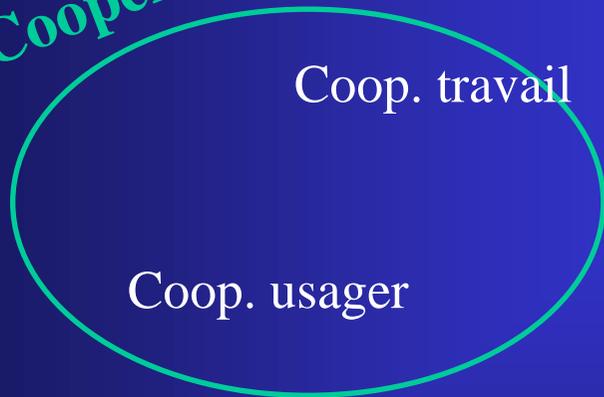


Associations



L'ENTREPRISE SOCIALE: PONT ENTRE LE MONDE ASSOCIATIF ET LE MONDE COOPERATIF

Coopératives



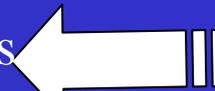
Associations



L'ENTREPRISE SOCIALE: PONT ENTRE LE MONDE ASSOCIATIF ET LE MONDE COOPERATIF

Coopératives

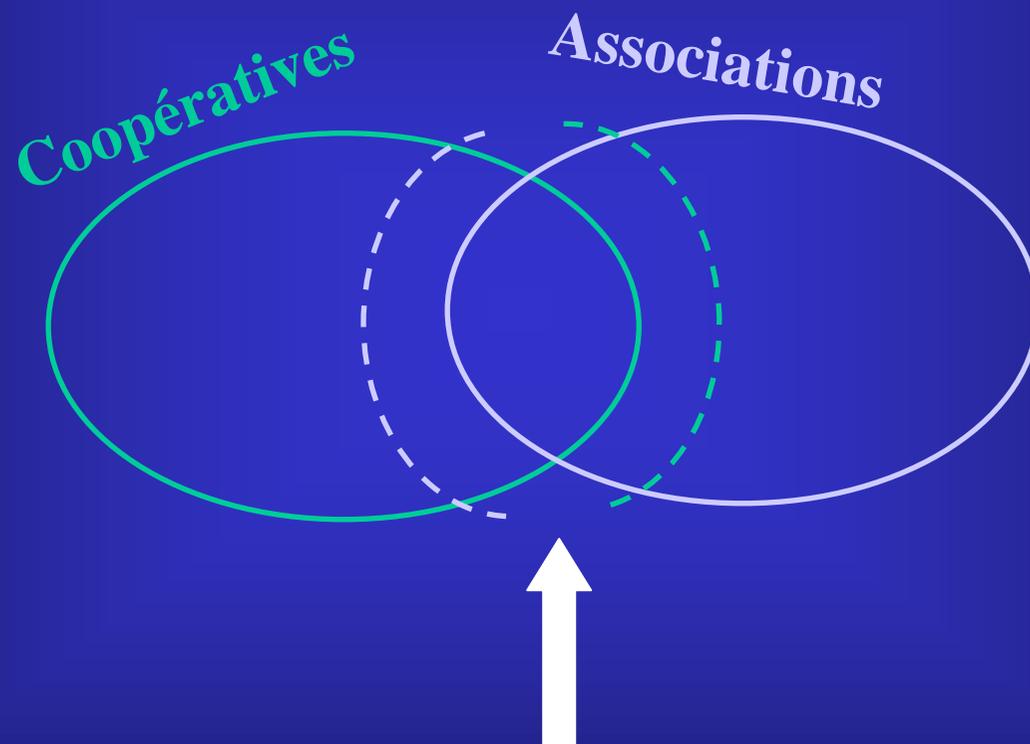
Associations
"transformées
en entreprise sociale"



Associations

Association
productrice Association de
défense d'intérêt

L'ENTREPRISE SOCIALE: PONT ENTRE LE MONDE ASSOCIATIF ET LE MONDE COOPERATIF



ENTREPRISES
SOCIALES



2.3. Le débat conceptuel aux Etats-Unis

- Emergence de 3 concepts:
 - entreprise sociale (par exemple Harvard Business School, 93)
 - entrepreneur social (Alpha Centre, Ashoka)
 - entrepreneuriat social

Derrière ces 3 “drapeaux de l’ES”, la diversité des définitions est croissante et les termes sont utilisés de manière interchangeable

- Deux écoles de pensée semblent émerger (Dees & Anderson, 2006):
 - l’école “Earned Income” (“ des ressources marchandes ”)
 - l’école de l’ “ innovation sociale ”

L' école des “recettes marchandes”

1. Première version: L' approche “Commercial Non-Profit”
(l'approche de “ l'association marchande ”)
 - Se centre sur les stratégies marchandes des associations
 - Entreprise sociale: « activité marchande ou stratégie commerciale développées par une association pour générer des revenus pour soutenir sa mission sociale»
(Social Enterprise Alliance)
 - Des entreprises de consultance fleurissent pour conseiller les associations...
 - La majorité des publications est de type très normatif...

L' école des “recettes marchandes” (suite)

2. Seconde version: l'approche de l' “entreprise commerciale à but social”

- Entreprise sociale : tout type d'entreprise qui vend en vue d'une finalité sociale (Austin)
- Glissement d'une vision centrée sur l'importance des seules ressources marchandes vers une vision plus large centrée sur l'ensemble des méthodes de gestion issues des entreprises lucratives (Emerson; Twersky)

L'école de "l'innovation sociale"

Dans la lignée du discours d' Ashoka qui promeut l' " *entrepreneur public* " (depuis 1980), Dees (1998) souligne les dynamiques d'innovation sociale portées par des entrepreneurs sociaux.

- Nature systémique de l' innovation
- Importance portée sur les impacts plutôt que sur les ressources
- Rôle clé des fondations (Skoll, Schwab...)

Les travaux récents issus des 2 écoles US se rejoignent sur les points suivants:

- L'impact social
- L'insistance sur les méthodes managériales et les recettes marchandes
- Quelque soit le statut légal: for-profit, nonprofit, entreprise publique

(Austin, 2006 : « Social entrepreneurship: it is for corporation, too »)

3. Convergences et Divergences

1. La mission sociale de l'entreprise

*Projet dans le
cadre de la
responsabilité
sociale des
entreprises*

*Au cœur de la
mission de l'
entreprise*



“Idéal-type EMES ES”
“Dispositifs légaux en Europe”
“Ecole de l'innovation sociale”
“L'approche de l'association marchande”

“ L'approche de l'entreprise commerciale à but social”



2. La dimension économique de l'entreprise

La production de biens et services

- Des 2 côtés de l'Atlantique, ce type d'organisation produit des biens et services
- En Europe, cette activité productrice est, généralement, en lien avec la mission sociale de l'entreprise sociale
- L'école de "l'innovation sociale" semble partager cette approche
- Pour l'école des "ressources marchandes", l'entreprise sociale peut développer des activités commerciales sans lien avec la mission sociale afin de générer des ressources financières.

2. La dimension économique de l'entreprise (suite)

Le risque économique

Economie = Marché

*Economie =
« Economie plurielle »*

“L'école des recettes marchandes”

⇒ *Hybridation des
ressources*

“EMES ideal –type de l'ES”

“L'école de l'innovation sociale”

“Dispositifs légaux en Europe”



3. La gouvernance des entreprises

Comment garantir la poursuite de la mission sociale ?

*Entrepreneur
social*

*Formes collectives
de gouvernance*



“ L'école de l'innovation sociale”

“EMES idéal –type ES”

“Dispositifs légaux en Europe”

- *Propriété à parties prenantes multiples*

- *Démocratie économique : limite dans le pouvoir de vote et dans la distribution des profits*

“L'approche de l'association marchande”

- *Appropriation collective du profit: contrainte de non redistribution*

L'approche “entreprise commerciale à but social”

Quel type de gouvernance garantit la poursuite de la mission sociale ?



4. Conclusions

- La conception EMES et les traditions européennes apparaissent plus proches de l'école de l' "innovation sociale" qui souligne les nouvelles dynamiques: mise en évidence de l'opportunité, dynamique innovante et entrepreneuriale afin de répondre à des besoins non satisfaits par le marché ou l'Etat.
- Dans un contexte européen, institutionnalisation de l'entreprise sociale dans le paysage des dispositifs légaux:
 - ✓ Formes collectives de gouvernance comme signal de confiance vis-à-vis des pouvoirs publics qui soutiennent financièrement les entreprises sociales (nouveaux statuts juridiques, agréments...);
 - ✓ Risque : "nature contestée" de la mission des entreprises sociales, instrumentalisée suivant les priorités de l'agenda politique (WISE)



- Divergence avec la conception US (spécialement avec l'école de « l'innovation sociale ») qui insiste sur la question de l'échelle de l'innovation sociale au sein de l'entreprise;
 - ✓ Support des fondations qui cherchent un effet de levier
 - ✓ Risque: confiance implicite dans les forces du marché pour résoudre les problèmes sociaux au travers d'«entreprises sociales marchandes »

- Concepts encadrés dans des contextes spécifiques:
 - ✓ Une analyse contextuelle de l'entrepreneuriat social s'impose afin de prendre en compte les spécificités nationales
 - ✓ Le développement de ce champ ne peut se suffire d'une simple exportation des conceptions USA ou Européennes...