



Technologie-Netzwerk Berlin e. V.

Technologie-Netzwerk Berlin E.V.
Wiesenstr. 29

D-13357 Berlin

Tel. ++49-30-31473394

karl.birkhoelzer @ tu-berlin.de

www.technet-berlin.de

Le rôle des entreprises sociales dans le développement économique local

Texte pour la 2e Conférence internationale EMES sur l'entreprise sociale
1 au 4 juillet à Trento

Par

Dr Karl Birkhölzer

Groupe de recherche interdisciplinaire sur l'économie locale à l'Université technique de Berlin

Berlin, mai 2009

Traduction vers le français (janvier 2011)
Yvon Poirier

Introduction

Considérant que le rôle de l'entreprise sociale dans la fourniture de services sociaux et l'intégration au travail est assez bien reconnu, son rôle dans le développement économique local, en particulier dans la restructuration des économies locales dans les communautés défavorisées n'est pas tellement exploré. La restructuration des économies locales est devenue un besoin croissant à la suite des crises économiques ainsi que la polarisation avec les processus de ségrégation sociale dans toute l'Europe. Les entreprises sociales jouent un rôle croissant dans la lutte contre ces problèmes. Basé sur la recherche-action aux côtés de la mise en œuvre de "Berlin Development Agency for Social Enterprise and Neighbourhood Economy / BEST" (Agence de Berlin pour le développement des entreprises sociales et l'économie de proximité), le présent texte va explorer et débattre ce qui suit:

À partir de scénarios possibles de développement économique local, décrire et d'analyser pourquoi les entreprises sociales jouent un rôle clé dans la restructuration des économies locales.

Bien que le développement économique local semble n'être rien de nouveau, car il doit avoir toujours existé, la question n'était jusqu'à récemment pas dans la liste des préoccupations politiques, ni suffisamment reconnue dans la pensée économique traditionnelle. Plus ou moins, il existait seulement deux approches: la microéconomie qui se concentre sur la performance économique de l'entreprise, alors que les approches macro-économiques se concentrent sur l'économie nationale et de plus en plus sur l'économie à un niveau mondial. Dans cette vision, l'entreprise interagit directement avec les autorités nationales ou l'économie mondiale plus ou moins sans aucune relation avec des entités intermédiaires comme les quartiers, les communautés, les localités ou les régions. Bien que cela puisse encore paraître étrange, les efforts scientifiques spécialement conçus pour la performance économique des quartiers, communautés, régions ou localités ne sont pas considérées comme ayant une quelconque importance ou comme nécessaire.

Quatre scénarios de développement économique local.

Qu'entendons-nous par développement économique local? On pourrait établir une distinction entre une approche descriptive ou analytique et une qui l'examine selon l'activité ou ses aspects politiques. D'un point de vue descriptif le développement économique local couvrirait toutes les activités économiques qui se produisent au niveau local ou régional et/ou ont un impact sur les localités.

Mais bien plus intéressante est la perspective politique de développement économique local: il est certainement plus que «le développement économique au niveau local», c'est une façon particulière, ou un certain type de développement économique différent des autres formes ou types de développement économique, et l'argument est ici que les entreprises sociales jouent un rôle clé dans l'élaboration de telles stratégies. Pour comprendre son caractère spécifique, je présenterai quatre scénarios:

Le premier scénario est celui du " **développement par le haut** " l'acteur principal ici est l'État, qui agit de haut en bas, du gouvernement central aux autorités régionales et locales du gouvernement. Dans ce scénario, les acteurs locaux, les gens, les entreprises ainsi que les autorités attendent des décisions ainsi que les ressources venant d'en haut, parce qu'ils croient que l'État est, soit principalement responsable de tous les types de développement, ou que l'on n'a pas le pouvoir de le faire. Cette attitude se retrouve souvent dans les sociétés avec les gouvernements centralisés, non seulement dans les régimes autoritaires, mais aussi dans les États-providence

forts. Ce scénario est généralement accompagné par un degré élevé de dépendance à l'égard des mesures et l'arbitraire. Et finalement, ça ne fonctionne plus si l'État se heurte à des troubles politiques ou économiques.

Le deuxième scénario est le "**développement de l'extérieur**": Il fait suite souvent à la rupture de la première option. Ce qu'ils ont en commun est que les acteurs locaux estiment qu'ils ne peuvent rien faire par eux-mêmes. Par conséquent, des « investisseurs » de dehors sont nécessaires pour apporter les ressources nécessaires, surtout de l'argent. Dans toutes les parties du soi-disant monde « sous-développé », on est désespérément à la recherche d'investisseurs. Je me demande où ces animaux étranges vivent et comment les attirer. Tout ce que je peux voir, c'est une concurrence désastreuse entre les communautés, les régions et les pays où seul l'investisseur profite d'un processus inévitable de dumping : bas salaires, prix de l'immobilier, réductions d'impôt et ainsi de suite. Et même, parfois, les communautés tentent parfois d'utiliser leurs dernières ressources disponibles dans de douteux programmes d'infrastructures qui devraient attirer les investissements comme les terrains de golf, hôtels de luxe et de centres de conférences, sites industriels et de bureaux, des centres de développement des affaires et ainsi de suite. Et comme dans toute autre concurrence, les vainqueurs seulement ont toujours un happy few, les perdants sont la majorité. Je ne suis pas contre les programmes d'infrastructure en tant que tels, mais il y a certainement quelque chose de mauvais, si ils sont conçus seulement pour les besoins de l'extérieur. Et même en cas de succès, les objectifs de l'investisseur pourraient ne pas être les mêmes que ceux de la communauté. Les investissements financiers de ce type sont aujourd'hui très dynamiques et flexibles pour qu'ils puissent se déplacer facilement d'un endroit à l'autre, s'ils peuvent trouver de meilleures conditions, ou si les projets ont changé. Du point de vue de la « durabilité », attirer des investisseurs de l'extérieur est une affaire très risquée.

Le troisième scénario pourrait être appelé "**wait and see**" (attendre et voir) : les acteurs locaux restent plus ou moins passifs et attendent que des choses arrivent. Certains peuvent voir cela comme un processus quasi naturel de sélection, d'autres comme une démission à la suite de l'échec des options un et deux. La traditionnelle « solution » dans ce scénario est la migration. En fait, c'est l'option la plus populaire, mais il devient de plus en plus difficile de trouver des endroits où émigrer, non seulement en raison des restrictions politiques, mais aussi pour des raisons économiques, parce que les îlots de prospérité dans le monde entier deviennent de plus en plus petits, en taille et en nombre.

J'appellerais le dernier scénario : "**le développement de l'intérieur**": l'option numéro un est dominée par l'État, le numéro deux par l'investissement privé et le numéro trois par le fatalisme. Dans ce scénario, les acteurs locaux, les gens eux-mêmes, jouent un rôle clé. Et nous voilà au cœur du développement économique local : il commence lorsque les gens réalisent que ni l'État ni l'économie de marché ne peuvent répondre à leurs besoins ou résoudre leurs problèmes, et s'ils refusent ou sont incapables de quitter leur foyer. Dans cette situation, les gens se lancent (généralement après une période d'insuccès dans des manifestations ou des campagnes militantes), dans des stratégies d'entraide économique qui conduisent souvent à la fondation de nouveaux types d'entreprises (sociales).

Un des pionniers du développement économique local, Sam Aaronovitch de l'Unité de politiques d'économie locale de Londres (Aaronovitch 1996; Birkhölzer 1999) résume cela en une expression : "Il n'existe pas d'échappatoire au self-help!" (l'aide à soi-même). Pour illustrer ce fait, je vais présenter deux de courts exemples. Même si ces exemples ont eu lieu en dehors de l'Union Européenne, ils ont des leçons à raconter aux Européens.

Lorsque l'armée soviétique a dû se retirer de l'Allemagne de l'Est, ses anciens membres devaient être réintégrés dans la vie civile. À Moscou, par exemple, certains d'entre eux avaient été placés dans des blocs d'immeubles énormes, du type que vous pouvez trouver dans presque toutes les grandes villes, pas seulement en Europe de l'Est. Les maisons étaient en mauvais état ; certaines d'entre elles vides ou dévastées. Les quartiers des alentours manquaient presque tous des infrastructures nécessaires, comme des magasins ou des installations pour les soins de santé. Les gens qui vivaient dans ces quartiers de 8000 à 10.000 personnes étaient en attente, depuis des années, que les autorités responsables effectuent les améliorations nécessaires. Comme rien ne s'est produit, quelques-uns des membres de l'ancienne armée ont pris l'initiative de former une « association de quartier autogérée » dont les représentants ont été élus démocratiquement par tous les habitants du quartier (deux délégués par escalier). L'association a agi comme une organisation de voisinage ou une entreprise communautaire. Elle a commencé à assumer la responsabilité de l'entretien des blocs d'immeubles ainsi que la prestation de services de proximité nécessaires. Elle a négocié, avec succès, avec les autorités le droit d'organisation et l'autorisation de travailler dans leur quartier. Bien sûr, elle a dû investir beaucoup de travail bénévole au début, mais finalement elle a réussi à tirer un revenu de ces services et à employer des personnes sur une base régulière. L'idée s'est répandue dans beaucoup d'autres quartiers de Moscou, ainsi que dans d'autres parties de la Russie, de sorte que nous avons pu identifier lors d'un séminaire de développement économique communautaire en 1995, 250 « associations de quartiers autogérées », dans la ville de Moscou seulement. Ils ont même obtenu le droit de mettre en place des associations autogérées de ce type, dans la nouvelle constitution de la ville de Moscou. (Malheureusement, cette histoire n'a jamais été publiée.)

L'autre exemple nous vient de la province d'Eastern Cape en Afrique du Sud à la fin de la période de l'apartheid (Nussbaum, 1997). La municipalité de Stutterheim, qui est une petite ville d'environ 10.000 habitants blancs, entourée de ce qu'on appelle les « townships », d'une population noire d'environ 40.000. Les conditions de vie y étaient horribles, la plus pauvre qualité de logement, avec peu d'eau douce et presque pas d'égouts. Au plus fort du conflit politique contre l'apartheid, la communauté noire a décidé une grève de la consommation et de ne pas acheter plus rien des commerçants blancs. Le boycott a duré presque un an et la communauté blanche a été pour la première fois confrontée à la possibilité de faillite économique et la perspective de devoir quitter la zone. Dans cette situation, un groupe de personnes autour du maire blanc et du leader de la communauté noire ont commencé - également pour la première fois - à se parler les uns aux autres dans une série de réunions, auxquelles ils ont dû garder le secret. Bien sûr, beaucoup de patience et de courage sont nécessaires pour rétablir la confiance entre les communautés, mais, à la fin, la "Fondation pour le développement Stutterheim" a été créée, un partenariat local mis en place, détenu et contrôlé par les représentants des deux communautés. Un plan de développement local a été convenu dans lequel les jeunes de la communauté noire devaient être formés et employés pour améliorer les conditions de vie et de logement dans les townships. Après le changement politique, Stutterheim est devenu un modèle pour le développement économique local dans d'autres parties de l'Afrique du Sud, en particulier sous l'aspect de comment le développement local pourrait être combiné avec le nécessaire processus de paix et de réconciliation. Dans les années suivantes, la Fondation a réussi à construire beaucoup de nouvelles maisons, des rues, des jardins, l'approvisionnement en eau et d'égouts, des écoles et des centres de santé, etc. et a créé une lente, mais sans cesse croissante richesse, non seulement pour la première fois pour le noir, mais aussi, de façon surprenante, pour la population blanche. Tout cela a été réalisé de nouveau, l'a été avec beaucoup de travail bénévole et d'engagement, investi par les acteurs locaux et - au moins au début - seulement avec les ressources disponibles localement. Paradoxalement, l'aide d'en haut et de l'extérieur n'a été offerte que plus tard, après qu'ils soient connus et acceptés pour ce qu'ils avaient obtenu de leurs propres capacités.

Les exemples illustrent l'un des principes fondamentaux du développement économique local qui a été caractérisé en 1986 par un autre pionnier, James Robertson (Robertson 1985).

" Un travail de proximité pour les populations locales en utilisant les ressources locales ".

Quels sont les principes de base du développement économique local /ou communautaire?

Comme le montrent les exemples - et nous avons la preuve empirique de beaucoup d'autres - le développement économique local est une stratégie économique spéciale d'entraide, à l'origine inventée par et pour les perdants, les groupes sociaux défavorisés et/ou des communautés défavorisées au niveau local ou régional. Il est principalement basé sur l'expérience pratique, améliorations par essais et erreurs, y compris l'apprentissage des réussites et des échecs des autres. Par conséquent, le réseautage devenait un élément crucial dans le développement de stratégies économiques locales. Il est important de noter que ces stratégies ont été inventées ou initiées dans différentes régions du monde, dans d'autres contextes géographiques, culturels ou politiques, plus ou moins en même temps, et sans nécessairement se connaître les uns des autres. Bien que ces initiatives ne fussent pas fondées sur un concept théorique commun, nous pouvons mentionner un certain nombre de principes communs sous-jacents.

Pour le bien commun

Tout d'abord, toutes les initiatives économiques locales sont fondées sur une base locale forte et /ou d'identité et d'engagement communautaire. L'importance de ce principe pourrait être illustrée par le fait qu'elle réapparaît comme un élément clé de la théorie du capital social moderne. Nous y reviendrons plus tard. Mais pour le moment, il faut souligner un autre aspect: les initiatives économiques locales voient leur localité ou communauté comme une entreprise, comme un système économique cohérent et indépendant, dont les objectifs ne sont pas des objectifs individuels, mais ce qui est appelé «profit social», «bénéfice de la communauté », ou « pour le bien commun » (Daly / Cobb, 1990; Pearce 1996; Birkhölzer 2006).

Une approche holistique et intégrée

Le deuxième principe le plus important est la compréhension intégrée ou holistique des termes « économie » ou « économique ». Il comprend non seulement la production de biens et services, mais aussi le domaine de la reproduction des activités environnementales, sociales et culturelles. De ce point de vue, l'économie locale est considérée comme un processus cyclique de production et reproduction, et si nous négligeons de reproduire nos ressources environnementales, sociales et culturelles nous pourrions nous retrouver avec une « faillite » de la localité et de sa communauté. Du point de vue d'une seule entreprise, la survie de la communauté où il se trouve n'est pas toujours nécessaire, et cela vaut aussi du point de vue d'une économie nationale dont les représentants ne sont pas nécessairement intéressés à la survie de certains villages, villes, villes et même régions. Malheureusement, nous pouvons trouver beaucoup d'exemples qui prouvent cet argument dans toute l'Europe (de 1992 à Cooley Commenne 2006). En fin de compte, ce n'est que les populations locales qui sont vraiment intéressées à la survie de leur communauté. Il semble que toutes les localités ont une capacité limitée en matière de reproduction qui est construite à partir de ses ressources environnementales, sociales et culturelles. Si ces ressources sont stressées ou exploitées sans un réinvestissement adéquat, l'économie locale va perdre sa capacité à survivre. La relance de la capacité de reproduction est donc devenue le premier objectif et de l'ensemble des initiatives économiques locales et de leurs entreprises.

Répondre aux besoins non satisfaits

Le troisième principe est un changement de paradigme sur le but de toutes les activités économiques: ce n'est certainement pas de faire de l'argent. L'argent n'est pas une valeur en soi, mais seulement un moyen d'échange. Par conséquent, toute l'activité économique devrait être de satisfaire les besoins. Cette déclaration semble être tenue pour acquise, mais nous connaissons tous des exemples d'activités économiques où l'on peut difficilement déterminer quel est le réel besoin à satisfaire. La plupart des politiques économiques sont aujourd'hui dominées par une soi-disant approche de " l'offre ", ce qui signifie que toutes les interventions sont axées sur l'aspect de la commercialisation des biens et services produits de la manière la plus rentable, tandis que d'autres qui n'ont pas, ou seulement moins de rentabilité, devraient être laissés de côté ou retirés du marché.

Les initiatives économiques locales se concentrent plutôt sur la "demande", notamment en identifiant un besoin soi-disant "non satisfait". Mais là encore il faut éviter un malentendu, parce que dans la pensée traditionnelle, la " demande " économique n'est acceptée que si elle est accompagnée par un pouvoir d'achat équivalent. En conséquence, les besoins des personnes ou des communautés à faible niveau de pouvoir d'achat ne sont pas desservis et même négligés. Dans ces cas, l'État devrait à nouveau être en mesure de compenser et de apporter marchandises et services nécessaires. Mais dans les collectivités à faible niveau de pouvoir d'achat, la communauté doit elle-même faire face à la situation locale, car les revenus des autorités locales provenant des taxes et des revenus sont également limités. C'est un cercle vicieux. Un changement de paradigme est nécessaire afin de trouver un moyen d'en sortir : le problème n'est pas de connaître le montant des dépenses privées ou publiques disponibles, mais comment de nouvelles sources de revenus peuvent être produites localement. Paradoxalement, le plus grand potentiel inexploité de nouvelles sources de revenus est enterré dans les besoins non satisfaits au niveau local ou régional.

Cet argument a été avancé pour la première fois par l'ancien président de la Commission européenne, Jacques Delors, dans le Livre blanc sur la croissance, la compétitivité et l'emploi en 1993 (Commission européenne 1993). Dans les années suivantes, une « Cellule de Prospective » a exploré le potentiel économique de ce qu'on appelle "Initiatives locales pour l'emploi/ILE» et a recueilli des exemples de meilleures pratiques de toute l'Europe. Sa conclusion finale a été d'identifier un potentiel caché de croissance économique, et d'emploi, dans 19 domaines d'activité au niveau local (Commission européenne 1995). Conjointement avec les résultats de nos propres recherches (Birkhölzer/Kistler/Mutz 2004; Birkhölzer 2006) ces champs peuvent être résumés comme suit:

- répondre aux besoins fondamentaux comme la nourriture et le logement,
- décentralisation et petite échelle pour les systèmes techniques de l'énergie, les transports, l'approvisionnement en eau et d'élimination des déchets
- proximité ou services de proximité de toutes sortes,
- les activités culturelles locales et le patrimoine culturel,
- loisirs et services de loisirs,
- protection de l'environnement, prévention et réparation,
- services municipaux d'infrastructure.

Recréer les cycles économiques locaux

Mais - comme quatrième principe - toutes ces activités ne doivent pas être réalisées comme étant uniques, des actions isolées, mais un puzzle à organiser sous la forme d'un plan d'action local intégré, afin de rétablir les cycles économiques locaux (Douthwaite 1996). Un outil important dans ce contexte est d'observer les flux d'argent dans la localité ou la communauté, ce qui entre,

ce qui sort, et ce qui se passe dans l'intervalle. Pour rétablir le fonctionnement local, l'argent doit circuler dans des cycles économiques au sein de la communauté locale, autant que possible, et en règle générale chaque dollar ou euro devrait circuler au moins trois fois au sein de la communauté avant de sortir vers l'extérieur. Pour illustrer ce fait, je vais vous présenter un autre exemple :

Les gens de Wulkow (Birkhölzer 2000), qui vivaient dans un petit village de 150 habitants près de la frontière polonaise en Allemagne de l'Est, ont perdu presque immédiatement, après l'unification de l'Allemagne occidentale et orientale, toutes leurs possibilités d'emploi par la fermeture d'une coopérative agricole locale et, en même temps, celle d'une grande société électronique dans la ville voisine de Francfort/Oder. Comme la plupart d'entre eux ne voulaient pas quitter leurs maisons, ils ont mis en commun leurs efforts pour trouver des alternatives pour vivre de leurs propres ressources, disponibles dans le village. Au début, ils ont occupé un magasin à grains désaffecté de quatre étages et l'ont converti en un centre de développement communautaire, ils ont ouvert un marché pour l'alimentation biodynamique produite localement et ont commencé à développer de nouvelles techniques, écologiquement rationnelles, afin de produire des d'énergies à partir de ressources locales ainsi que leur propre système d'épuration. Aujourd'hui, les villageois vendent leurs connaissances et leur expérience à d'autres et possèdent un centre de séminaire international pour le développement rural. La raison derrière cette réussite est plutôt simple : produire et distribuer le travail et les revenus au niveau local. Bien que toutes les activités soient réalisées sur une petite échelle, elles s'emboîtent les unes dans les autres et elles ont formé une chaîne d'activités qui pourrait être qualifiée de « système commercial local » : le revenu est en circulation sur le marché pour les ménages, les ménages achètent l'électricité produite localement, et pour utiliser le réseau d'égouts en finançant un nouvel emploi, les salaires sont dépensés pour les services locaux et/ou sur le marché et il réapparaît ainsi comme un revenu dans les ménages. La chose la plus difficile est de trouver le point de départ pour définir le cycle en mouvement. Bien sûr, habituellement, l'argent est l'élément déclencheur, mais si vous ne l'avez pas, la seule façon de commencer est d'investir (au moins au début) dans le travail bénévole.

Une des attitudes les plus désastreuses est celle des gens qui croient qu'ils ne peuvent rien faire sans accès à l'argent. Ceci conduit à la "wait and see", scénario de la dépendance envers des bailleurs de fonds qui imposent leurs propres idées sur ce que l'argent est pour eux. Mais les gens - presque partout dans le monde, plus récemment, après l'effondrement économique en Argentine - ont démontré qu'il est possible d'échanger des biens et des services sans utiliser d'argent du tout. Ces soi-disant régimes LETS (Local Exchange Trading Systems) en anglais, "Systèmes d'échange locaux", SEL en français, "Tauschringe" en allemand, travaillent sur la base d'échange de temps de travail (Lang, 1994; Birkhölzer/Kistler / Mutz 2004; Birkhölzer 2006). Tout ceux qui ont passé des heures de travail pour la production de biens et de services pour un autre membre du système, bénéficient d'un crédit afin de recevoir des biens et des services pour des heures de travail d'un même montant. Toutes les activités sont énumérées dans une sorte de compte bancaire. Une heure de travail ou "dollar temps" suffit pour certaines tâches, comme unité d'échange et on pourrait appeler cela une "banque de temps". D'autres utilisent une sorte de monnaie ou "coupons" local ou régional, qui sont également fondés sur l'équivalent du temps de travail. Par conséquent, même si l'argent réel, ou tout autre équivalent est utilisé, c'est l'investissement et l'échange de temps de travail qui constituent le cycle économique local et ce qui le maintient en mouvement.

Construction et amélioration du capital social

Si nous commençons - comme on le suggère - du côté de la demande pour les besoins non satisfaits, que se passe-t-il du côté de l'offre, quelles sont les ressources locales disponibles ? Encore une fois, s'il y a suffisamment de capital physique ou financier, il n'y aura pas de

problème. Mais les localités ou les zones en crise économique sont généralement caractérisées par l'absence de celui-ci. C'est pourquoi - en tant que cinquième principe - les ressources les plus importantes sont la capacité de la population locale, ses connaissances et ses habiletés. Il est frappant de constater qu'en particulier dans les localités ou zones de crise économique, ces capacités de la population locale sont souvent sous-employées et même négligées. Quel gaspillage de ressources que le maintien de milliers de personnes capables, de tout âge, dans le chômage ou la vie avec des prestations sociales ! Je ne suis pas contre les prestations sociales pour tous, mais ciblées, dans le principe, sur les personnes qui ne sont pas en mesure de travailler et de vivre de leurs propres capacités. Mais il y a forcément quelque chose de mauvais dans le système politique et économique, s'il faut payer des millions de chômeurs à ne rien faire, même si en même temps beaucoup de travail reste à faire. Le développement économique local vise donc à mobiliser ces ressources inexploitées de la population locale et à la transformer en capital productif réel.

Pourquoi avons-nous utilisé le terme "capital" dans ce contexte? Les économistes pensent que toute la production de biens et services est une combinaison des trois facteurs de base de la productivité : le travail, la terre et le capital. Traditionnellement le terme "capital" est lié au "physique" (matières premières, machines, outils, etc.) et au « financier » du capital (l'argent) seulement. Mais dans la pensée économique moderne, le capital "humain", c'est-à-dire les aptitudes, les capacités et les connaissances de la main-d'œuvre, est devenu tout aussi important. Par conséquent, l'éducation et la formation sont aujourd'hui considérées comme un élément important du développement économique en général. Mais dans la dernière décennie, un nouveau terme, le "capital social" est entré dans l'agenda (Putnam, 1993, 2000) et rouvé son chemin dans la politique économique et l'emploi de l'Union européenne dans le cadre du programme communautaire "capital social". Le terme a subi beaucoup de malentendus, comme "capital local à objectifs sociaux", ou bien confondu avec le sens donné à l'expression "capital humain", mais, dans le principe, rien de nouveau, bien que semble avoir été presque oublié dans la théorie économique et pratique : c'est la puissance de la coopération! Il ne peut appartenir à un propriétaire à titre individuel, il est seulement collectif. Il est donc un ensemble collectif des ressources, construit sur la relation interhumaine. Pour mieux comprendre les caractères et la nature de ce type particulier de capital, nous avons eu l'occasion de participer à un projet de recherche transnational sur «La contribution du capital social dans l'économie sociale au développement économique local en Europe de l'Ouest / CONSCISE" 2001 (CONSCISE - 2003): L'objectif principal était d'identifier et de mettre à l'épreuve des critères opérationnels, pour savoir comment le capital social peut être mesuré, produit et reproduit. Ces indicateurs sont les suivants:

- tout d'abord le niveau de confiance entre les membres de la communauté ou d'une organisation, ainsi qu'entre les membres ordinaires et ses dirigeants ou les autorités,
- la taille et la qualité de la réciprocité, c'est-à-dire les relations sur une base d'entraide pour les échanges entre les membres de la communauté ou une organisation,
- l'existence et la qualité des normes généralement acceptées de comportement, entre les membres aussi bien qu'envers l'extérieur et les nouveaux arrivants,
- la force et la qualité d'identité et d'engagement pour une communauté ou une organisation,
- le nombre et la qualité des réseaux sociaux de type formel et informel,
- enfin, mais pas de la même importance, la qualité des canaux d'information à l'intérieur et l'extérieur de la communauté ou une organisation.

Ces critères ont été mis à l'épreuve dans une série d'études de cas dans différents pays, et il est devenu très clair qu'il y a une hiérarchie ainsi que d'une relation entre eux. La **confiance** semble être l'objectif global, la durée de la réciprocité, l'identité locale et l'engagement, ainsi que les

normes admises de comportement, tels sont les éléments sur lesquels la confiance se construit. D'autre part les réseaux sociaux et des canaux de communication sont des outils pratiques pour rétablir ou améliorer le niveau de confiance et de ses éléments. Mais l'une des constatations les plus importantes de la recherche empirique a été que le capital social est en mesure de compenser le manque de capital physique et financier. En outre, le capital social peut être investi comme tout autre capital - non seulement pour la réalisation des objectifs sociaux et /ou axés sur la collectivité - mais aussi pour accumuler les ressources nécessaires pour le développement ultérieur. Par conséquent, la construction et l'amélioration du capital social deviennent une des stratégies les plus importantes d'initiatives économiques locales.

Permettez-moi d'illustrer cela avec un autre exemple de ce qui s'est passé sur l'île de Papa Westray dans le nord de l'Écosse (Birkhölzer 2000). Les habitants vivent assez loin dans la mer du Nord. Or, d'une journée à l'autre, tant le magasin local que le transbordeur, les deux seuls liens avec le reste du monde, ont fait faillite. Mais comme les insulaires dépendent largement de ces deux établissements, ils se sont réunis et ont formé une coopérative de l'île, au début avec le seul objectif de rouvrir le magasin et le service de transbordeur. Cela n'a été possible qu'en investissant collectivement du travail bénévole. Les services de la boutique et le transbordeur ayant repris régulièrement, des revenus ont été générés. Un commerçant et un employé pour le transbordeur ont de nouveau été embauchés. Comme les insulaires s'impliquent désormais par du travail à temps partiel pour leur coopérative, ils ont créés de nouveaux projets : la conversion de fermes désaffectées d'abord dans une auberge de jeunesse, plus tard dans un hôtel familial, en établissant une réserve naturelle, ainsi que l'amélioration de sites archéologiques combinée avec l'organisation de voyages à forfait dans l'île, la réouverture de l'école locale et ainsi de suite. La coopérative et ses réalisations ont été plus ou moins construites sur le capital social qui est devenu la source d'un modeste, mais sans cesse croissante richesse.

Un développement centré sur la communauté

Mais que faut-il faire dans les localités ou zones où le capital social est faible, ou ébranlé par des conflits et / ou une dépression économique ? Dans ces cas, le développement économique local ne peut réussir, sans la reconstitution du capital social, en particulier la confiance. La reconstruction de l'infrastructure sociale pourrait devenir encore plus importante si ce n'est la condition préalable à la reconstruction des infrastructures physiques. Par conséquent - et c'est le sixième principe ou définition - le processus de développement économique local doit commencer en premier lieu par des activités non économiques centrées autour de la construction et du développement communautaire.

Des outils innovants et des instruments élaborés par des initiatives économiques locales

Toutes ces recommandations ou principes directeurs n'ont pas été développés à partir d'un bureau, mais sont le résultat de la recherche empirique sur la base des réussites et des échecs d'initiatives concrètes. Il n'y a pas un modèle ou une recette de développement économique local qui peut être franchisé ou reproduit partout. À l'inverse, chaque localité, chaque communauté doit trouver sa propre solution appropriée. La raison en est que la vraie bonne ou "meilleure" pratique est celle qui est parfaitement adaptée aux conditions locales particulières. C'est une des grandes erreurs que d'essayer de copier des exemples de réussite. Les gens sont déçus, car ils échouent parce que les conditions ne sont pas les mêmes. Mais cela ne signifie pas que nous ne sommes pas en mesure d'apprendre les uns des autres. Ce que nous pouvons faire, c'est d'identifier les outils et les stratégies qui sont derrière les exemples de réussite et de remettre en œuvre ces outils et ces stratégies dans chaque localité ou communauté.

Des outils innovants et des instruments élaborés par des initiatives économiques locales

Toutes ces recommandations ou principes directeurs n'ont pas été développés à partir d'un bureau, mais sont le résultat de la recherche empirique sur la base des réussites et des échecs d'initiatives concrètes. Il n'y a pas un modèle ou une recette de développement économique local qui peut être franchisé ou reproduit partout. À l'inverse, chaque localité, chaque communauté doit trouver sa propre solution appropriée. La raison en est que la vraie bonne ou "meilleure" pratique est celle qui est parfaitement adaptée aux conditions locales particulières. C'est une des grandes erreurs que d'essayer de copier des exemples de réussite. Les gens sont déçus, car ils échouent parce que les conditions ne sont pas les mêmes. Mais cela ne signifie pas que nous ne sommes pas en mesure d'apprendre les uns des autres. Ce que nous pouvons faire, c'est d'identifier les outils et les stratégies qui sont derrière les exemples de réussite et de remettre en œuvre ces outils et ces stratégies dans chaque localité ou communauté.

Le Groupe de recherche interdisciplinaire Économie locale à Berlin n'a cessé d'étudier et d'évaluer de tels exemples dans les dernières décennies et de mettre ensemble les résultats dans un modèle "idéal" composé de neuf étapes ou de sections (voir annexe).

Une remarque préliminaire est nécessaire: le développement économique local doit être compris comme un processus (pas un résultat), qui a besoin de temps et de patience. Dans ce processus, nous distinguons trois phases:

- une première phase de travail de terrain dans la communauté (les étapes 1 à 4),
- une deuxième phase de développement communautaire plus élaborée (étapes 5 à 7)
- une troisième phase de l'établissement d'une économie communautaire qui marche (étapes 8 à 9).

Au centre du modèle, nous avons placé la communauté en tant qu'acteur principal du développement économique local. Mais - comme dans tous les exemples présentés - un groupe de personnes doit se réunir pour former une initiative communautaire ou un organisme communautaire afin de commencer par le processus. Sans un tel noyau, rien qui va se passer. Bien que ces initiatives commencent habituellement comme un groupe informel, il est important qu'ils développent une structure formelle pour être visible, ainsi que d'être en mesure d'agir sur une base professionnelle (pour des demandes de subventions, les contrats, les campagnes et enfin les activités économiques elles-mêmes.). Elles se présentent sous une grande variété de noms différents ou des structures juridiques et institutionnelles: des associations, fondations, partenariats locaux, entreprises locales de développement des coopératives, la collectivité ou des entreprises sociales.

La construction communautaire

Analyse ou diagnostic des structures économiques et sociales locales

Il est frappant de constater que les acteurs locaux, y compris les autorités locales, ne sont souvent pas bien informés sur la situation réelle de leur économie locale. Les statistiques traditionnelles ne couvrent pas tout le spectre des informations nécessaires et ne sont généralement pas assez détaillées pour décrire la situation au niveau local comme les quartiers, villes et villages. Par conséquent, les problèmes de ségrégation sociale au sein de nos grandes villes et les municipalités sont souvent négligés. La ville de Berlin par exemple, a pour la première fois mis au point un «Atlas social», qui analyse les structures économiques et sociales des collectivités et des quartiers (en allemand «Quartiere»). Le résultat a été - sans surprise - d'identifier un processus opposé de

développement avec au moins 19 communautés qui ont été affectées par le déclin économique avec des taux élevés de chômage et de pauvreté, alors que la prospérité, ainsi que des taux élevés d'emploi et le revenu, ont été de plus en plus concentrés dans d'autres. Une des conséquences est que l'accès aux biens et services n'est pas répartie uniformément : l'offre de services est importante dans la ville avec ville et certaines régions riches et beaucoup de besoins ne sont pas satisfaits dans d'autres.

Pour en savoir plus sur un outil très efficace du soi-disant « déficit des analyses et des ressources » au niveau communautaire, voir Sénat Département 2004, Technologie-Netzwerk Berlin 2007. À partir d'une liste de besoins non satisfaits d'un côté et des ressources inemployées (personnes sans emploi de leurs aptitudes et capacités, bâtiments vides, usines désaffectées, terrains vagues, ainsi que potentiel sous-utilisé dans son patrimoine naturel et culturel) d'autre part, un plan d'action local peut être développé en combinant des déficits et des ressources disponibles. Cet exercice, effectué par exemple dans un petit quartier de l'ancien quartier industriel de Berlin démontre un potentiel d'emplois de 250 emplois supplémentaires dans cet endroit seulement. L'exemple le plus célèbre d'une telle analyse a été la "Stratégie industrielle de Londres", réalisée par le Département économique de la Greater London Council en 1985: « Les Londoniens sont-ils si bien logés ? leurs maisons si chaudes et si bien meublées ? sont-ils si bien vêtus et en si bonne santé qu'il n'y ait rien à faire pour les 400.000 chômeurs ? "(Greater London Council, 1985). Le résultat est un document unique qui, sur la base d'une analyse approfondie de toute la vie économique et sociale dans le Grand Londres, a démontré un potentiel d'un demi-million d'emplois supplémentaires qui auraient pu être créés au niveau municipal. Malheureusement, le Greater London Council n'a pas pu réaliser ces plans, car il a été aboli par le gouvernement Thatcher-(Mackintosh/Wainwright 1987). Mais le mouvement des entreprises communautaires en Grande-Bretagne a beaucoup appris de cet exemple et adapté les outils et les instruments pour la régénération économique et la création d'emplois à Londres ainsi que dans d'autres parties du Royaume-Uni.

Un processus de planification populaire impliquant les personnes concernées à tous les niveaux

Un outil du succès du Greater London Council a été d'introduire un processus de « planification populaire » dans lequel les soi-disant "gens ordinaires" ont été encouragés à participer activement à l'identification des besoins non satisfaits et les ressources inutilisées. Cette approche repose sur la conviction que les gens sont les véritables experts de ce qui se passe dans leur quartier. Un des outils les plus efficaces dans ce contexte est le « Planning for Real » développé par Tony Gibson de la Fondation Neighbourhoods (voisinage) Initiatives (Gibson, 1996). Il est centré autour d'un modèle en trois dimensions d'un quartier qui est placé dans les rues, les écoles, les Pubs ou les grands magasins et qui permet à chacun de faire ses observations et propositions d'une manière non verbale directement sur le modèle. L'outil attire des gens qui n'auraient jamais parlé à une réunion publique, et mobilise leur capacité et leur engagement à contribuer à des solutions pratiques dans leur quartier. Bien sûr, beaucoup d'autres outils et techniques ont été développés depuis, comme les plans alternatifs de travailleurs, les futurs ateliers communautaires, des forums communautaires, des outils d'action de voisinage, etc.

Construction des installations décentralisées de promotion et de soutien

Afin de mobiliser les gens et les impliquer dans le développement économique de leurs collectivités, on a besoin d'un espace à fois symbolique et concret pour l'action. Les meilleurs endroits sont des bâtiments à l'abandon, des usines ou des espaces publics qui - revitalisés par le travail plus ou moins bénévole - non seulement offrent un espace de travail et des possibilités de réunions à bas coûts, mais symbolisent également l'objectif global des activités, comme des

phares qui montrent la voie. Le magasin de grains déjà mentionné dans le village de Wulkow qui a servi d'exemple, est remplacé aujourd'hui par un centre communautaire à faible consommation d'énergie. En raison de sa forme inhabituelle, il est connu comme "l'OVNI". Des centres communautaires d'appui et des ressources de ce type ont, dans une grande mesure, été mis en place par les entreprises communautaires. Ils sont indépendants des autorités locales et/ou du gouvernement central, mais sont ouverts au public et permettent des activités informationnelles, politiques et d'appui technique à des projets de toutes sortes. Ces centres sont souvent accompagnés par des organismes de développement professionnel qui se concentrent soit sur les quartiers ou les communautés dans leur ensemble, des types particuliers d'entreprises comme les agences de développement des coopératives ou bien sur des groupes particuliers comme les femmes, les minorités ethniques, les handicapés, etc. (European Network-2001).

Promouvoir des réseaux décentralisés

Construire et renforcer de nouveaux réseaux sociaux sont l'outil le plus important afin d'enrichir le capital social. Dans ses études de base sur le capital social en Italie, Putnam (Putnam, 1993) a signalé que les municipalités les plus performantes ont été celles qui ont une culture vivante d'associations civiques, notamment des groupes de chants. Outre ces associations traditionnelles, de nouvelles formes de réseaux ont vu le jour qui sont en mesure de rassembler des gens de contextes culturels, politiques ou institutionnels différents. Ces réseaux dont on dit qu'ils font des "ponts" sont souvent des constructions sociales informelles au début, dans lesquelles les groupes, institutions et individus les plus divers peuvent entrer en contact avec une autre sans avoir à renoncer à leur autonomie. Ils sont donc particulièrement adaptés aux types de collaboration qui traversent les frontières traditionnelles bureaucratiques, politiques ou culturelles. L'impact de ces réseaux n'est pas seulement d'échanger des informations et de coordonner les activités, mais aussi de combiner les ressources et les services d'échange sur une base non lucrative. Un type particulier de mise en réseau, de plus en plus important, est l'établissement de partenariats locaux officiels (Geddes / Benington 2001; Kjaer 2003; Kodre et al 2005.). Ils essaient de rassembler des représentants de tous les secteurs de l'économie locale, l'administration publique, les entreprises privées à but lucratif et le tiers secteur ou l'économie sociale. Un autre type important est les partenariats trans-frontières qui réunissent des acteurs locaux et des experts de l'extérieur, préférablement toujours sur une base mutuelle ou à but non lucratif.

Développement communautaire plus avancé

Counseling, éducation et formation pour le développement économique d'autoassisté

Aujourd'hui tout le monde parle de l'importance de l'éducation et de la formation pour le développement économique. Mais nous plaidons ici pour quelque chose de particulier appelé "empowerment". Les gens, en particulier dans les zones défavorisées où les communautés, ne sont généralement pas formés à l'assistance à soi-même et à l'autogestion. En outre, ils souffrent souvent d'un manque d'estime de soi qui conduit à la résignation et la passivité. Pour surmonter ces obstacles, une éducation spéciale et des programmes de formation pour le développement économique d'assistance à soi-même sont nécessaires. Il ya beaucoup de programmes de "responsabilisation" et "renforcement des capacités" disponible, comme les "programmes de leadership communautaire", mis en place par le Pratt Institute Centre for Community and Environmental Development /PICCED pour Brooklyn et autres quartiers défavorisés de New York, ou les techniques d'"organisation communautaire" inventée par Saul Alinsky et l'Industrial Areas Foundation /IAF aux États-Unis (Mohrlok et al 1993).

Centres publics de développement pour la promotion de projets et l'innovation

De nouvelles idées dans les projets de développement local mis en place par les gens, ou dans les processus de planification populaires, souvent, ne sont pas d'un type qui pourrait être mis en œuvre immédiatement. Comme dans tout projet de développement, à l'instar des sociétés ou entreprises privées, ces nouvelles idées doivent être davantage développées et bénéficier d'aide professionnelle, principalement sous deux aspects : c'est souvent nécessaire pour le développement technologique, en particulier si cela touche à des questions plus complexes comme l'énergie, les transports, l'approvisionnement et l'élimination de l'eau, mais possiblement aussi dans les soins de santé, les soins pour les personnes âgées et handicapées ou questions connexes. Mais c'est souvent également une nécessité pour le développement économique et/ou de gestion afin de mettre en place une entreprise, l'élaboration d'un plan d'affaires, trouver de l'espace et des locaux, recruter et qualifier la main-d'œuvre nécessaire, la planification financière, la comptabilité et l'audit. Tous ces processus nécessaires de développement prennent du temps, et les nouvelles initiatives de développement local - comme les autres petites et moyennes entreprises - n'ont généralement pas assez d'argent pour préfinancer ces coûts de développement. Les services de cette nature doivent donc être gratuits, du moins dans un premier temps, alors que dans le long terme ce qu'on appelle le "fonds de roulement" pourrait être établi par les projets qui contribuent avec succès à aider les autres sur le terrain. Quelques bons exemples de meilleures pratiques pour les organismes de développement : le célèbre réseau d'appui technique, inventé par le Conseil du Grand Londres, les agences de développement des coopératives en Suède, Italie et Espagne et les organismes d'entreprise communautaire et d'économie sociale au Royaume-Uni et en Irlande, et le dernier, mais non le moindre, est l'Agence de développement des entreprises sociales et de l'économie de proximité de Berlin/BEST, mise en place et gérée par Technologie-Netzwerk Berlin eV (Département Sénat 2004). Tous ces organismes sont indépendants, ouverts au public et travaillent sur une base non lucrative qui permet d'y combiner travail bénévole et contributions d'étudiants, d'universitaires et autres experts professionnels, l'éducation et de formation professionnelle des adultes, etc. Il est frappant de noter que l'un des projets locaux de développement économique les plus réussis, mis en place par le Groupe Coopératif Mondragon dans le Pays Basque de l'Espagne, a débuté en 1948 avec la fondation d'un lycée technique local pour développer des innovations et de former les jeunes dans la région (Morrison, 1991).

Le marketing social ou les nouvelles relations entre producteurs et consommateurs

Répondre aux besoins non satisfaits dans les communautés défavorisées et dans les zones en crise économique rencontre de sérieux handicaps : faible pouvoir d'achat ainsi que d'un type de besoins qui offre une qualité particulière de ciblage des services et/ou l'adaptation des produits par rapport à la quantité et au prix. Ils ne peuvent donc pas être résolus avec des technologies de production de masse ou d'économies d'échelle. Ce sont - avec de faibles attentes de rentabilité - les raisons principales pour lesquelles le secteur privé, le secteur à but lucratif n'investit pas dans ces "marchés socialement restreints". Mais les initiatives de développement local dans toute l'Europe ont trouvé de nouvelles solutions en inventant des techniques de "marketing social". L'idée de base est de laisser de côté les mécanismes anonymes du marché, en impliquant les consommateurs, les clients ou les utilisateurs, de manière active, dans le développement, et enfin dans la production de biens et de services. Des exemples de ce type sont des coopératives de producteurs-consommateurs qui ont débuté dans le domaine de l'agriculture biologique et l'approvisionnement alimentaire, mais entrent de plus en plus dans le domaine des services de proximité ou de voisinage.

Un des exemples les plus célèbres est le Seikatsu Club au Japon, qui, par exemple dans la région de Kanagawa, produit et livre plus de mille articles à leurs membres (Yokota, 1991). L'histoire des origines offre également des leçons à apprendre. Tout a commencé par un scandale

alimentaire autour de thon empoisonné en mer par des déchets d'aluminium d'une grande usine à proximité. Ainsi les femmes voulaient protéger leurs familles et ont alors commencé à contrôler la qualité de leur nourriture par elles-mêmes en organisant des coopératives de consommateurs afin d'acheter collectivement des produits écologiquement sains. L'unité de base est composée de sept familles, appelée "Han", qui est un tissu social traditionnel remontant à l'époque médiévale. Ensuite, elles ont réalisé que les produits qu'elles voulaient acheter n'étaient pas disponibles sur le marché, du moins pas dans les quantités suffisantes. L'étape suivante consistait donc à organiser la production de ces biens et services par elles-mêmes. Ce fut un énorme succès et l'idée s'est répandue dans tout le Japon. Il y a des histoires similaires dans l'ouest de l'Irlande et dans le nord de l'Écosse, où les habitants des villes et villages éloignés ont fondé des coopératives ou des entreprises communautaires, comme dans l'exemple déjà mentionné de Papa Westray. Ce qui distingue ces entreprises traditionnelles des entreprises privées est le fait que le conseil d'administration de ces sociétés est un mélange de représentants des consommateurs, des clients et utilisateurs dans la communauté, ainsi que de la main-d'œuvre. Aujourd'hui, cette stratégie est connue comme "des entreprises multi parties-prenantes" (Münkner 2000).

Économie communautaire

Promouvoir de nouvelles formes d'entreprises sociales et/ou communautaires

Dans un processus de restructuration de l'économie locale, tous les types d'activités économiques et entrepreneuriales doivent bien sûr être reconnus. Mais, en raison des handicaps économiques déjà mentionnés, dans les communautés défavorisées ou les zones en crise économique, le développement de nouvelles formes d'entreprises social et/ou orienté vers la communauté joue un rôle clé. De nouvelles entreprises privées à but lucratif ne se créent pas, et d'autres ferment, en raison du manque de rentabilité, et le secteur public n'est pas en mesure d'investir, car il est forcé de réduire les coûts en raison de la diminution des revenus. Pour remédier à cette situation, un nouveau ou troisième type, d'entreprises (Birkhölzer/ Kistler / Mutz 2004; Birkhölzer/ Klein/ Priller / Zimmer 2005; Birkhölzer 2007) a été créé, composé d'un mélange d'éléments publics et privés:

- Elles agissent comme des entreprises privées, mais pour atteindre des objectifs sociaux et/ou axés sur la communauté d'intérêt public.
- Elles mobilisent les initiatives privées et les ressources de la société civile, mais comme des "entrepreneurs sociaux" pour le bien commun.
- Elles sont économiquement actives pour atteindre un surplus ou des bénéfices, mais elles réinvestissent ces bénéfices dans le domaine social et/ou axé sur les objectifs de la communauté.
- Elles échangent sur les marchés, mais sur la base de la réciprocité mutuelle et la coopération.

"Entreprises sociales" - ce terme devient de plus en plus populaire comme terme général pour ce type de nouvelles entreprises – qui ont vu le jour dans toute l'Europe durant les dernières décennies (Pearce 2003; Castelli 2005; Nyssens 2006). Le terme, ainsi que le concept, n'est pas nouveau, mais il semble tomber dans l'oubli en temps de prospérité et il réapparaît à l'ordre du jour dans les temps et les zones de crise économique. Il n'est que tout récemment devenu un enjeu pour la recherche académique et scientifique, du moins avec le Réseau EMES et le programme de recherche « Émergence de l'entreprise sociale ».

Un des aspects intéressants de cette recherche est de comprendre la nature particulière et la performance de ces entreprises sociales et comment elles peuvent être mises en oeuvre avec

succès. Ce que nous avons appris jusqu'ici, c'est que les entreprises sociales ont mis au point et ont besoin de stratégies micro-économiques spécifiques, en particulier dans les domaines de :

- la gestion sociale,
- l'utilisation et la reproduction du capital social,
- le marketing social,
- l'audit social,
- et un mélange de stratégies financières.

Encore une fois, ces stratégies combinent des éléments du secteur privé et public en réunissant des revenus provenant de ventes sur le marché et des revenus provenant de l'exécution des services publics ou d'intérêt public, comme les coopératives sociales italiennes (Nyssens 2006) qui fournissent des services municipaux d'infrastructure à des personnes avec des handicaps physiques et/ou mentaux ou qui sont autrement handicapées. Soutenues par une loi spéciale italienne, ces coopératives sociales associent deux services en même temps, les services axés sur le marché et des services publics d'intégration des personnes socialement défavorisées. Ce caractère que l'on nomme "hybride" (Evers/Rauch / Stitz 2002), rend possible une activité sociale qui est également économiquement viable. En outre, les entreprises sociales peuvent rassembler un troisième type de revenu en fonction provenant de la société civile, ce qui leur permet d'ajouter des recettes provenant des contributions monétaires et non monétaires de la communauté.

Les finances sociales et autres instruments financiers

Ce concept n'a pas débuté avec la question: d'où vient l'argent ? Si le développement économique local était dominé par cette question, - paradoxalement – il ne serait pas en mesure de répondre aux besoins réels. C'est pourquoi nous avons mis la question de l'argent à la fin du processus. L'argent doit être considéré comme « un serviteur, pas le maître », comme l'a dit Pat Conaty, un pionnier du financement social. Il fait valoir que le développement économique local a besoin de ses propres services financiers, du fait que les initiatives économiques locales, les entreprises communautaires ou de quartier dans les zones défavorisées, n'ont souvent pas accès aux crédits, ou à d'autres services financiers des banques traditionnelles. Par conséquent, lui et d'autres ont introduit l'idée de la création de banques communautaires spéciales ou des banques sociales qui sont ciblées pour répondre aux besoins des groupes sociaux défavorisés et des communautés. Comme la Grameen-Bank au Bangladesh (Yunus 1995) avec l'offre de microcrédits, surtout pour les femmes dans les zones rurales, les procédures de prêts sont basés sur la confiance dans la capacité et la volonté des gens à rembourser. Un autre type de financement social est représenté par la voie JAK-banques au Danemark et en Suède, qui offre des prêts sans intérêt dans les zones rurales. Les clients ne paient qu'une redevance pour le service. Les coopératives locales de crédit en Grande-Bretagne et en Irlande qui fonctionnent de la même façon, ont récemment connu un regain remarquable, bien qu'ils remontent à début du mouvement coopératif au 19e siècle. La Raiffeisen et des Banques Populaires ("Volksbanken") en Allemagne ont la même origine, mais ils ont aujourd'hui presque perdu leurs racines et se comportent comme les autres banques commerciales. En France, Italie et Espagne, les banques coopératives ont encore un sentiment d'appartenance à l'économie sociale et soutiennent les entreprises sociales, d'une manière ou l'autre. Il serait donc très utile, que les grandes banques coopératives en Europe, notamment en Autriche, Allemagne et Grande-Bretagne changent leur esprit et se rappellent d'où elles viennent. Un des principes directeurs de l'ancien mouvement coopératif qu'ils soutiennent financièrement les nouvelles coopératives qui se lancent. Les coopératives sociales en Italie appellent cela une "stratégie de fraises", car cette plante, si elle est mature, crée toujours de nouvelles pousses.

Mais le financement social n'est pas seulement une question d'accès aux crédits. Les investissements dans l'infrastructure sociale sont souvent encore plus besoin d'aide. Ils pourraient ne pas être remboursés en argent, mais par un meilleur accès pour chacun aux biens et services nécessaires, ou tout simplement par une meilleure qualité de vie qui pourrait alors être appelé un "dividende social". Enfin, comme déjà souligné, l'argent pourrait être remplacé par des services locaux et par des systèmes de négociations, complétés par des monnaies locales et régionales.

Les entreprises sociales en tant qu'agents du changement

Je suis personnellement convaincu que le développement économique local sera de plus en plus accepté comme un mouvement important et nécessaire du fait de la globalisation (Birkhölzer 2005). Qu'est-ce que la globalisation signifie vraiment? En termes économiques, elle est une conséquence de la croissance économique illimitée qui concentre de plus en plus le capital dans les mains de moins en moins de personnes, se répand à travers les frontières régionales et nationales et crée des conglomerats internationaux ou transnationaux qui tendent à régir l'économie mondiale. Dans ce processus, les flux mondiaux de capitaux d'exploitation – qu'on désigne par "global players" – se sont dans une large mesure libérés de la main-d'œuvre (et de ses institutions) par un progrès technique incomparable. Accompagnés par des changements de structure, ils ont acquis une plus grande flexibilité, non seulement au niveau national, mais également au niveau international, ce qui conduit à un quasi "état extraterritorial". Les puissants conglomerats économiques et financiers agissent de plus en plus en dehors du contrôle national, en annonçant plus ou moins la fin de l'économie nationale, forcée par la création du marché supranational unique en Europe et ailleurs. Dans ce processus, le rôle de l'État-nation est en diminution, en particulier dans le domaine de la protection sociale et territoriale. Dans ce contexte, la fonction de contrôle politique a dans une large mesure été déplacée vers "les organisations non gouvernementales" qui opèrent au niveau international, et ce comme "troisième force", définie dans le concept de société civile.

Mais il ya un changement radical dans l'économie mondiale elle-même. L'économie mondiale ne se développe pas à la mesure des attentes des acteurs mondiaux. Par conséquent, la concurrence dans les marchés mondiaux devient plus agressive, ce qui conduit à une polarisation économique antagoniste entre gagnants et perdants, les nantis et les démunis, l'augmentation de l'écart entre les riches et les pauvres. La richesse est concentrée dans peu de mains et dans des territoires plus petits, tandis que la pauvreté et le dénuement sont également concentrés dans certaines régions, localités ou communautés. La conclusion la plus importante est donc que le développement économique ne peut être identifié avec une plus grande croissance économique, et qu'au contraire la globalisation polarise les économies locales. Le développement économique, dans le sens traditionnel du terme, rendra les choses encore pires, avec pour résultat une exclusion sociale et territoriale encore plus forte. Par conséquent, le concept de cohésion sociale doit être élargi par l'idée de "cohésion territoriale". Pour ce faire nous avons besoin non seulement d'un changement de paradigme de l'économie mondiale vers l'économie locale, mais aussi d'un changement radical dans les stratégies et pratiques de développement: Au lieu de se concentrer sur les forces du marché ou l'État-providence - qui semblent être seulement deux faces de la même médaille - une nouvelle approche, au-delà du marché et de l'État, il est nécessaire de se concentrer sur les ressources inexploitées des personnes. Heureusement nous n'avons pas à réinventer la roue. Un grand nombre de groupes sociaux touchés, des quartiers, villes et régions partout en Europe (et au-delà) ont - comme les exemples présentés le montrent – ont développé une telle nouvelle voie de développement et ont acquis une expérience pratique avec elle.

En outre, ces initiatives ont créé un nouveau "troisième système économique". Avec le recul, nous pouvons identifier quatre axes majeurs qui ont contribué à l'émergence de ce troisième système:

- des activités économiques pour répondre à ses propres besoins dans la tradition du mouvement coopératif et mutualiste d'entraide,
- l'aide charitable "pour les autres" dans la tradition des organisations de bien-être,
- la philanthropie dans la tradition de dons et fondations,
- l'action communautaire de volontariat et de bénévolat dans la tradition des associations de la société civile ou civile.

Ils ont formé le mouvement d'économie sociale ancienne, mais un nouveau mouvement social et solidaire au cours des trente à quarante dernières années a mis au point un grand nombre de nouvelles organisations qui combinent des éléments de ces approches traditionnelles et convergent - de notre point de vue - dans le concept de "l'entreprise sociale", caractérisée par les critères constitutifs suivants:

- auto gérées principalement pour les activités économiques sociales, écologiques, culturels ou d'autres objectifs axés sur la collectivité,
- mise en place et réalisée par l'engagement volontaire des citoyens,
- orientées vers un bénéfice non pas privé, mais surtout pour les bénéfices sociaux et avantages pour la collectivité,
- avec les structures organisationnelles basées sur les principes coopératifs.

Malheureusement, il existe une grande variété et beaucoup de confusion concernant les entreprises sociales à travers l'Europe, avec des noms, objectifs, structures juridiques et organisationnelles différentes. Elles pourraient même ne pas s'identifier elles-mêmes comme des entreprises sociales, même si elles remplissent les critères énumérés ci-dessus. En outre, ces critères, développés pour la recherche empirique de la carte du secteur, sont encore provisoires et pourraient avoir besoin d'être améliorés à l'avenir.

L'impact des entreprises sociales sur le développement économique local

Ce qui suit est basé sur une enquête nationale réalisée entre 2002 et 2004 (Birkhölzer/Kistler / Mutz 2004) et une étude régionale dans la ville de Berlin en 2007 (Technologie-Netzwerk Berlin 2008)

Le développement économique en général

Dans l'initiative de l'UE «Troisième système et emploi» la taille du tiers secteur a été estimée à 8,88 millions d'emplois (en équivalents plein-temps), dans le cadre de celui-ci. En Allemagne c'est 1,86 million (CIRIEC 2000). Bien que ces estimations soient plutôt prudentes, les chiffres montrent que nous ne parlons pas d'une "économie de niche" ou d'un phénomène marginal. À l'inverse, nous pouvons identifier un secteur déjà bien établi d'une importance économique considérable. En outre, il est remarquable que cela ait été réalisé avec des groupes socialement ou économiquement défavorisés et/ou au sein des communautés défavorisées. En Allemagne de l'Est, les organisations d'économie sociale sont souvent les plus grands employeurs dans les zones en crise économique, ainsi que certains des clients les plus importants pour l'industrie locale. En fait, dans presque toutes les régions européennes en crise, les entreprises sociales sont un des acteurs les plus importants pour le développement économique local et/ou régional. Par conséquent, en matière de développement économique, mais également pour la cohésion sociale,

l'importance des entreprises sociales pour maintenir vivante telle localité ou une communauté ne peut guère être sous-estimée.

Comme les entreprises sociales produisent des biens et services pour les besoins non satisfaits, elles contribuent, bien sûr, en termes macro-économiques, au produit national brut. Malheureusement, nous ne sommes pas en mesure de présenter des chiffres exacts, principalement parce que les données nécessaires ne sont pas disponibles dans les statistiques nationales. Toutes les mesures quantitatives de ce secteur sont donc (au moins en Allemagne) plutôt difficiles et les données doivent être recueillies auprès de sources dispersées. Outre les données produites et publiées par les organisations d'économie sociale elles-mêmes, au niveau national il n'y a qu'un seul indicateur de la performance de toutes les entreprises en Allemagne réalisée par l'Institut de recherche du marché du travail de l'Agence fédérale pour l'emploi (Institut für Arbeitsmarkt- und der Berufsforschung Bundesagentur für Arbeit), mais il n'y a jusqu'à présent aucune distinction entre les entreprises sociales et les autres. Pour identifier les données pertinentes pour les entreprises sociales, une analyse secondaire est donc une tâche assez difficile et de longue haleine, et l'introduction de cette catégorie dans les indicateurs (ainsi que dans d'autres statistiques nationales) est absolument nécessaire pour une analyse ultérieure.

D'autre part, les moyennes, ainsi qu'une analyse purement quantitative, ne sont en aucun cas pertinentes, en ce qui concerne la variété et la diversité dans la culture entrepreneuriale des entreprises sociales, ni suffisantes pour clarifier les réalisations réelles et l'impact économique des entreprises sociales. Pour ce faire, nous avons besoin d'introduire des indicateurs qualitatifs comme les mesures d'audit social déjà introduites et testées dans quelques pays européens (Pearce 1996 et 2003).

Par exemple, il y a un grand déficit au niveau de la mesure de l'impact économique de la contribution du bénévolat ou du travail non rémunéré qui n'est pas pris en compte, même s'ils jouent un rôle important dans la culture des entreprises sociales. Les organisations de protection de bienfaisance en Allemagne estiment le nombre de citoyens qui sont volontairement engagés ou travaillent comme bénévoles dans leurs organismes à 2,5 à 3 millions, soit deux fois ou trois fois le montant de leur personnel salarié. Dans les activités sportives et culturelles, ainsi que plus généralement dans toutes les initiatives d'entraide, la contribution des bénévoles ou le travail non rémunéré sont encore plus élevés: La Fédération Nationale des Sports (Deutscher Sportbund) indique le nombre de 2,6 millions de travailleurs bénévoles et estime la valeur monétaire de leurs heures de travail non rémunéré à près de 9 milliards de DM en 2000 (c.-à-env. 4,5 milliards €). En outre, une enquête générale sur le travail bénévole en Allemagne, demandée par le *Ministère fédéral de la Famille, des Femmes et des Jeunes*, signale que jusqu'à 22 millions ou 24 % de la population allemande sont engagés dans le travail bénévole d'une manière ou l'autre. La plus grande partie de ce travail est, bien sûr, dans le troisième secteur au sens large, c'est à dire dans les activités économiques ainsi que non économiques. La contribution de tout ce travail bénévole à la production de la richesse ainsi que le produit national brut n'est cependant pas pris en compte, bien qu'il semble que son importance va croître dans le futur. Les indications de cette hypothèse sont à l'heure actuelle le nombre croissant d'agences pour les travailleurs bénévoles en Allemagne ainsi que d'un nombre croissant d'entreprises mises en place et tenues par des bénévoles seulement, comme les coopératives villageoises, les coopératives de personnes âgées, ainsi que les systèmes d'échanges locaux et de négociation.

Le marché du travail et l'emploi

L'étude Johns-Hopkins pour l'Allemagne a identifié, dès 1995, un nombre de 1,44 million d'emplois (en équivalents temps plein) ainsi que le nombre de l'ensemble des employés (à plein

temps ainsi qu'à temps partiel) à 2,1 millions ou 4,9 % de l'effectif total en Allemagne. Mais, selon la méthodologie de cette étude, la quantité considérable d'activités explicitement économiques des entreprises sociales n'ont pas été prises en considération. Avec une approche différente axée sur la population économiquement active allemande, une étude du CIRIEC en 1997 l'a estimé à 1,86 million d'emplois (en équivalents temps plein), soit 6,5 % de l'effectif total (CIRIEC 2000). Notre propre analyse, fondée sur les statistiques des entreprises déjà mentionnés (IAB) permet de valider plus ou moins ces chiffres, faisant valoir qu'il ya un minimum d'au moins 1,9 million d'emplois dans les entreprises sociales. En outre, nous avons pu identifier un taux de croissance de l'emploi de 4 % entre 1999 et 2000, principalement dans les services sociaux et de santé, culture, sports et loisirs.

Outre son remarquable taux de croissance de l'emploi supérieur à la moyenne, et de son potentiel estimé d'emplois cachés, le secteur est en fait le principal acteur dans les politiques actives du marché du travail, en particulier dans les intermédiaires du marché du travail. Bien que ces programmes souffrent d'une mauvaise réputation et les contraintes financières, il doit être souligné que, sans ce soi-disant «marché secondaire», le nombre de chômeurs inscrits en Allemagne augmenterait d'environ un demi-million. Bien sûr, ce type de marché de rotation d'emploi ne conduit pas à un emploi durable, mais cela est le résultat d'un malentendu dans ces programmes. En fait, c'est en fait essayer de garder au chômage, dans une sorte de place de stationnement ou de réservoir, afin de les réintégrer dans des emplois existants, mais limités, considérant d'affaiblissement du marché du travail, au lieu de se concentrer sur l'élargissement du marché du travail en vigueur par la création de possibilités d'emploi nouvelles et supplémentaires. Donc, tout l'argent est investi dans l'emploi temporaire, pas assez long pour le transformer en un emploi permanent, et il a été investi dans l'employabilité virtuelle au lieu de l'emploi réel dans les entreprises durables. Cela a conduit à la situation paradoxale que les entreprises sociales d'une part ont été très impliquées dans ces programmes, mais ne pouvaient pas en bénéficier.

Par conséquent, la modification du cadre actuel du marché du travail et les politiques de l'emploi semblent être l'une des conditions pour libérer le potentiel de l'emploi caché dans les entreprises sociales. L'argument n'est pas nouveau: il ne manque pas de travail, mais seulement un manque de solutions raisonnables pour l'organiser et le financer. Les entreprises sociales sont déjà une partie de la solution, mais elles réaliseraient beaucoup mieux, si elles pouvaient bénéficier d'un environnement approprié et favorable.

Les entreprises sociales en Allemagne pourraient être identifiées comme actives dans tous les domaines de l'économie, avec une majorité qui travaille dans les services sociaux et de santé, culture, sports et loisirs, tandis que dans les autres domaines, il semble y avoir un potentiel de développement.

Les entreprises sociales ne sont pas seulement utiles comme un instrument pour accroître les possibilités d'emploi en général, mais aussi pour les gens défavorisés socialement et/ou économiquement:

- Les entreprises sociales offrent des possibilités d'emploi pour les femmes: 72 % des salariées dans les entreprises sociales sont des femmes, comparativement à une moyenne de 43 % dans toutes les entreprises.
- Elle offrent des possibilités d'emploi pour les personnes âgées: 52 % par rapport à une moyenne de 42 %.
- Elles offrent plus de possibilités de travail à temps partiel, non seulement pour les femmes: 40 % par rapport à une moyenne de 20 %.

- Finalement elles offrent plus les possibilités d'éducation et de formation pour ces groupes.

Bien que les entreprises sociales emploient un pourcentage élevé de "groupes cibles du marché du travail", les normes de qualification de leur main-d'œuvre sont relativement élevées, mais leurs salaires se résument à seulement 90 % de la moyenne. Les raisons pour cela ne sont pas totalement élucidées, mais les entreprises sociales, d'une part ont moins d'emplois avec des salaires élevés ou très élevés, et d'autre part ont des employés qui sont pris en charge par mesures actives du marché du travail, qui selon la loi sont moins payés que les autres.

Développement de la communauté

Les mouvements de l'économie sociale et leurs initiatives sont apparus en tant que tentative pratique des citoyens afin de réagir aux défis sociétaux et d'intervenir directement dans la sphère économique. Cela est démontré par le fait que leurs objectifs respectifs en matière sociale ou axés sur la collectivité ont été officiellement déclarés comme des objectifs généraux de leurs entreprises, en général inscrit dans leurs règlements constitutifs où on peut trouver comme des objectifs :

- la lutte contre la pauvreté et l'exclusion sociale,
- un lieu de travail socialement utile et/ou écologique,
- l'intégration de chômeurs de longue durée ou socialement défavorisés
- le développement d'une économie locale ou régionale durable

La mesure de l'atteinte de ces objectifs dépendra finalement de la professionnalisation dans le secteur ainsi que sur le développement d'un environnement favorable. Néanmoins, jusqu'à présent, nous sommes déjà en mesure de vérifier que les entreprises sociales :

- offrent une somme considérable et croissante d'emplois nouveaux et supplémentaires,
- portent la charge principale des politiques actives du marché du travail,
- agissent en tant que principaux organismes intermédiaires et pour les collectivités locales et/ou le développement communautaire dans les zones de crise,
- offrent un accès au travail pour les groupes cibles socialement défavorisés - souvent la seule et unique chance économique pour une véritable intégration,
- contribuent à l'égalité des chances en offrant davantage d'emplois pour les femmes ainsi que les personnes âgées.

En outre, les entreprises sociales contribuent à l'amélioration des marchés restreints socialement et/ou localement. C'est-à-dire qu'ils offrent principalement des biens et services qui, autrement, ne seraient pas disponibles, soit en raison d'un manque de rentabilité pour les entreprises privées ou en raison de capacités financières limitées du secteur public.

Dans ce contexte, le débat public en Allemagne (ainsi que dans d'autres pays européens) est fortement dominé par l'argument selon lequel le niveau des services de bien-être et la sécurité sociale ne peuvent être financés plus longtemps et doit donc être réduit, généralement accompagné par la célèbre phrase: "Il n'y a pas d'alternative ! ". L'argument n'est pas seulement utilisé comme prétexte de "justice sociale" contre les syndicats et autres mouvements de la

société civile, il a également été soulevé à l'encontre du concept d'entreprises sociales. En propageant la fausse l'idée que les entreprises sociales vivent principalement de l'argent public. Or, la motivation pour fonder une entreprise sociale est exactement le contraire: il faut être de plus en plus indépendant de subventions publiques, en commençant par les activités économiques sur le marché, en redistribuant les bénéfices et les coûts afin de financer des objectifs globaux sociaux et/ou axés sur la collectivité. En Allemagne, aujourd'hui, le pourcentage de l'argent public dans le budget des entreprises sociales est, bien sûr, encore relativement élevé, en particulier dans les organismes de bienfaisance et les organisations traditionnelles de protection sociale. D'un autre côté il ya un nombre croissant d'entreprises sociales, principalement initiées à partir des nouveaux mouvements sociaux, qui financent leurs activités dans une large mesure (certains même principalement) à partir de sources privées. Mais plus ou moins toutes les entreprises sociales utilisent un mélange spécifique de revenus financiers des activités de marché, des services publics et/ou de subventions et en dernier, et non pas le moindre, de dons privés, soit d'argent ou - de plus en plus - du temps de travail.

De ce point de vue, les entreprises sociales contribuent activement au financement et au maintien de normes de qualité des services publics, en particulier dans le domaine des services sociaux et/ou axés sur la collectivité. À la lumière de l'augmentation des restrictions financières et des crises financières, la stratégie de l'entreprise sociale offre une véritable alternative pour l'avenir du secteur public, à condition que le secteur de l'économie sociale soit considéré comme un véritable partenaire et non comme un marginal ou un subordonné à charge.

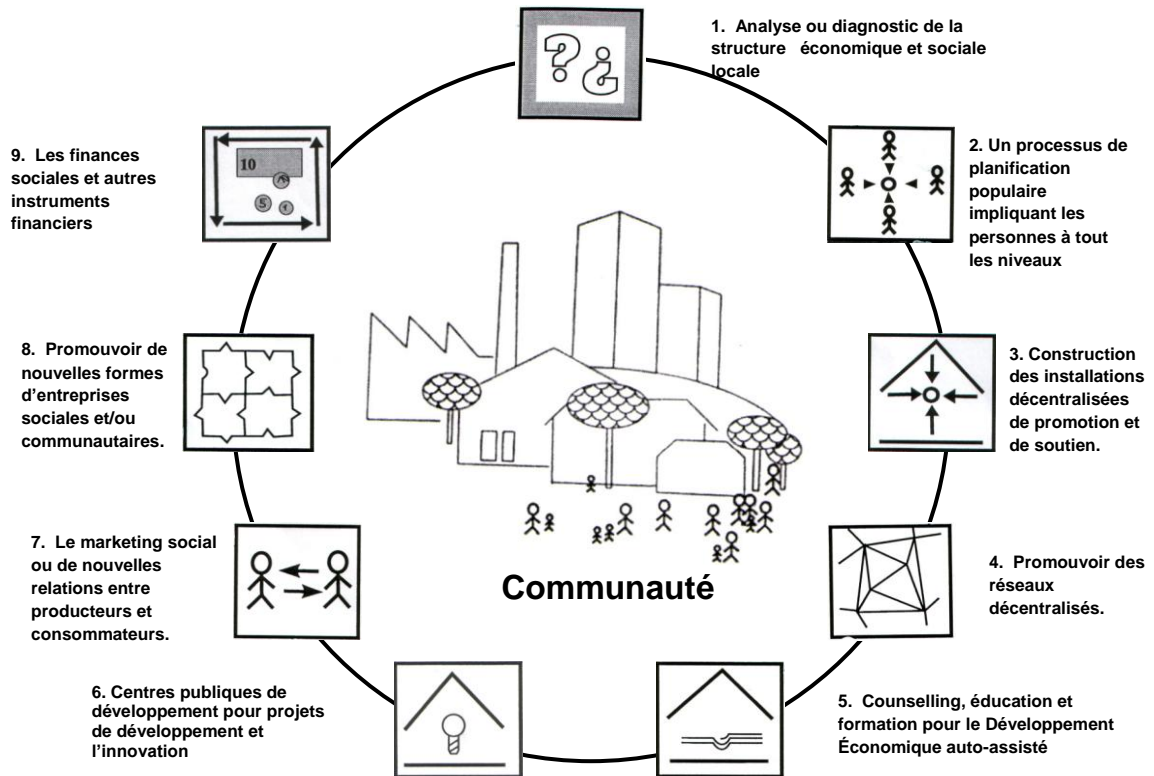
Conclusion

Bien que nous ne puissions donner une définition globale acceptée des entreprises sociales, nous pourrions nous entendre sur le constat que ce sont les acteurs les plus innovants aujourd'hui dans le développement économique local. Ils sont surtout actifs dans les domaines qui ne sont ni couverts par les entreprises traditionnelles, ni l'État. Mais cela n'est possible que parce qu'ils ont développé des stratégies microéconomiques "alternatives" qui leur permettent de réussir dans les zones de crise économique avec faible pouvoir d'achat, manque de capitaux et d'autres restrictions des marchés. La plupart d'entre elles ont déjà été mentionnées et présentés, mais il ya encore beaucoup à faire: Il faudrait plus de recherches dans l'évaluation et la systématisation des expériences pratiques, en particulier dans les domaines de :

- la gestion participative,
- la production et la reproduction du capital social,
- le marketing social,
- la comptabilité et audits sociaux,
- autres stratégies financières.

Et nous aurions besoin de transférer les résultats dans un ensemble complet de matériel d'enseignement et d'apprentissage pour mettre au point quelque chose comme une "nouvelle école de microéconomie pour les entreprises sociales". Nous sommes en train de finaliser une première série d'outils d'apprentissage pour les praticiens sociaux des entreprises et ceux qui les soutiennent qui sera présenté lors d'une conférence internationale en septembre à Berlin.

CONCEPTS POUR UN PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE LOCAL



© Technologie-Netzwerk Berlin e.V., Berlin 2005

References:

Aaronovitch, S. et al (eds) (1996): Unemployment and the Economy of the City. London and Berlin compared, London: Anglo-German Foundation for the Study of Industrial Society

Altwater, E.; Sekler, N. (eds.) (2006): Solidarische Ökonomie, Hamburg: VSA-Verlag

Birkhölzer, K. (1999): Local Economic Development. A European-wide movement towards more economic democracy and social justice. In: Local Economy, Vol. 14, No 1, London: Local Economic Policy Unit.

- Birkhölzer, K. (2000): Formen und Reichweite Lokaler Ökonomien. In: Ihmig, H. (2000): Wochenmarkt und Weltmarkt. Kommunale Alternativen zum globalen Kapital, Bielefeld: Kleine Verlag
- Birkhölzer, K. (2005): Consequences of Globalization in the North and Civil Society Responses and Alternatives. In: Castelli, L. (2005): European Social Entrepreneurs. Looking for a better way to produce and to live, Ancona: LE MAT Partnership
- Birkhölzer, K. (2006): Development and Perspectives of the Social Economy or Third Sector in Germany. In: Matthies, A.-L. (ed.) (2006): Nordic Civic Society Organisations and the Future of Welfare Services, Copenhagen: Nordic Council of Ministers
- Birkhölzer, K. (2007): Die Rolle der Sozialen Ökonomie bei der Rekonstruktion lokaler Ökonomien. In: Réseau Objectif Plein Emploi (ed.) (2007): Ecosol Review Nr. 1, Schiffflange, Luxembourg: Editions Le Phare
- Birkhölzer, K. (2008): Soziale Solidarische Ökonomie – eine weltweite Bewegung. In: Giegold, S.; Embshoff, D. (eds.) (2008): Solidarische Ökonomie im globalisierten Kapitalismus, Hamburg: VSA-Verlag
- Birkhölzer, K.; Kistler, E.; Mutz, G. (2004): Der Dritte Sektor. Partner für Wirtschaft und Arbeitsmarkt, Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften
- Birkhölzer, K.; Klein A.; Priller, E.; Zimmer, A. (2005): Dritter Sektor / Drittes System. Theorie, Funktionswandel und zivilgesellschaftliche Perspektiven, Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften
- Castelli, L. (2005): European Social Entrepreneurs. Looking for a better way to produce and to live, Ancona: LE MAT Partnership
- CONSCISE (The Contribution of Social Capital in the Social Economy to Local Economic Development in Western Europe) (2001-2003): Research Reports: London: Middlesex University, www.conscise.info
- Cooley, M. et al. (1992): European Competitiveness in the 21st Century. Integration of work, culture and technology, Brussels: Commission of the European Communities
- Commenne, V. (2006): Economic Actors' Participation in Social and Environmental Responsibility, Paris: Editions Charles Léopold Mayer
- Daly, H.; Cobb, J. B. (1990): For the Common Good. Redirecting the economy towards community, the environment and a sustainable future, London: Green Print
- Douthwaite, R. (1996): Short Circuit. Strengthening local economies for security in an unstable world, Dublin
- European Commission (1993): White Book on Growth, Competitiveness, Employment, Luxembourg: Office for Publications
- European Commission (1995): Local Initiatives for Economic Development and Employment, Luxembourg: Office for Publications

- European Network for Economic Self-Help and Local Development (ed.) (1997): Community Economic Development and Social Enterprises, Berlin: Technologie-Netzwerk Berlin
- European Network for Economic Self-Help and Local Development (eds.) (2001): Promoting Local Employment in the Third System. The Role of Intermediary Support Structures in Promoting Third System Employment Activities at Local Level, Berlin: Technologie-Netzwerk Berlin
- Evers, A.; Rauch, U.; Stitz, U. (2002): Von öffentlichen Einrichtungen zu sozialen Unternehmen. Berlin
- Geddes, M.; Benington, J. (eds.) (2001): Local Partnerships and Social Exclusion in the European Union. New Forms of Local Social Governance?, London and New York: Routledge
- Gibson, T. (1996): The Power in our Hands. Neighbourhood based – world shaking, Charlbury/Oxfordshire: Jon Carpenter Publishing
- Giegold, S.; Embshoff, D. (eds.) (2008): Solidarische Ökonomie im globalisierten Kapitalismus, Hamburg: VSA-Verlag
- Greater London Council (GLC) (1985): London Industrial Strategy (LIS): London
- Kjaer, L. (2003): Local Partnerships in Europe. An Action Research Project, Copenhagen: The Copenhagen Centre
- Kodrè, P. et al. (eds.) (2005): Lokale Beschäftigungsbündnisse. Europäische Perspektiven in Forschung und Praxis, Berlin: Edition sigma
- Lang, P. (1994): LETS work: Rebuilding the local economy, Bristol: Grover Books
- Mackintosh, M.; Wainwright, H. (1987): A Taste of Power. The politics of local economics, London/New York: Verso
- Matthies, A.-L. (ed.) (2006): Nordic Civic Society Organisations and the Future of Welfare Services. A Model for Europe? Copenhagen: Nordic Council of Ministers
- Mohrlok, M.; Neubauer, R.; Neubauer, M.; Schönfelder, W. (1993): Let's Organize! Gemeinwesenarbeit und Community Organisation im Vergleich, München: AG SPAK Publikationen
- Morrison, R. (1991): We Build the Road as we Travel. The Mondragon experience, Philadelphia: New Society Publishers
- Münkner, H.-H. u.a. (2000): Unternehmen mit sozialer Zielsetzung, Neu-Ulm: AG SPAK
- Nussbaum, B. (1997): Making a Difference. Reconciliation, Reconstruction and Development in Stutterheim, Florida Hills RSA: Vivlia
- Nyssens, M. (ed.) (2006): Social Enterprise. At the crossroads of market, public Policy and civil society, London – New York: Routledge
- Pearce, J. (1993): At the Heart of the Community Economy. Community Enterprise in a Changing World, London: Calouste Gulbenkian Foundation

- Pearce, J. (1996): *Measuring Social Wealth: A Study of Social Audit Practice for Community Cooperative Enterprises*, London
- Pearce, J. (2003): *Social Enterprise in Anytown*, London: Calouste Gulbenkian Foundation
- Putnam, R. D. (1993): *Making Democracy Work. Civic traditions in modern Italy*, Princeton, N.J.
- Putnam, R. (2000): *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, New York
- Robertson, J. (1985): *Health, Wealth and The New Economics*, London: The Other Economic Summit (TOES)
- Senate Department for Urban Development (2004): *BEST. Berlin Development Agency for Social Enterprises and Neighbourhood Economy*, Berlin: Technologie-Netzwerk Berlin
- Technologie-Netzwerk Berlin (ed.) (2008): *Soziale Ökonomie in Berlin*, Berlin: Technologie-Netzwerk Berlin
- Yokota, K. (1991): *I Among Others. An introspective look at the theory and practice of the Seikatsu club movement*, Yokohama: Seikatsu Club Seikyo Kanagawa
- Yunus, M. (1995): *Grameen-Bank. Experiences and Reflections*, Chittagong: Grameen-Bank